CARLO GRILLI

IL PROTEZIONISMO DOPO LA GUERRA

ROMA
COOP. ARTI GRAFICHE NAZIONALE
Via Crescenzio 82 A

1921

I. — Lo squilibrio.

Sommario: 1. Presagi. — 2. La bilancia internazionale dei pagamenti. — 3. L'instabile equilibrio di guerra. — 4. Il dissesto dopo la guerra: i cambi. — 5. La loro azione equilibratrice e le reazioni politiche. — 6. Crediti commerciali a lunga scadenza alle esportazioni; porta chiusa alle importazioni. — 7. Ammonimenti. — 8. L'alternativa degli stati creditori: esempio degli Stati Uniti d'America. — 9. Il «dumping» dei cambi deprezzati e la sua elisione naturale. — 10. La solidarietà finanziaria delle nazioni concorrenti.

1. — Chi, nell'alba dell'armistizio, dal brulicante porto commerciale udì erompere il giubilo di mille e mille sirene che, dalle navi e dagli opifici, celebravano svanito l'incubo da oltre quattro anni gravante sulla terra, nei cieli e sul mare, potè credere irreverente alla santità di quell'ora il sospetto di nuove forme d'insidia, di rappresaglia fra le nazioni, d'una nuova serrata delle frontiere. Ma ogni guerra, in passato, tra il fardello degli altri mali, aveva sempre legato all'economia il suo corredo di vincoli e di pastoie, e, fra tutte le guerre antecedenti, questa che ora veniva a termine era certo stata una delle maggiori parentesi nella storia dell'incivilimento.

E vedemmo infatti, assai presto, la rapacità dei vincitori sulle spoglie dei vinti, e gli uni e gli altri, accomunati sotto la soma dei loro debiti di guerra, aggravarla con l'imprevidenza e la neghittosità pubblica e privata, fino a quando alla loro crescente incapacità di pagare non venne meno il credito delle nazioni arricchite sulla guerra. E queste, premute dalla

loro stessa prosperità, sollecitare il consumo d'una clientela d'incerta solvibilità, per conservare la piena efficienza delle loro industrie esuberanti. Ma vinte o vincitrici o creditrici, tutte le nazioni del mondo diffidare le une delle altre, quando una fatale solidarietà d'interessi più che mai le astringeva a sostenersi contro la crisi veniente, e accumulare ogni ostacolo a quella libera corrente dei traffici che sola aveva la virtù di ristabilire l'equilibrio internazionale dei pagamenti.

2. — Ed invero, l'equilibrio internazionale dei pagamenti, nasce, in tempi normali, dal fatto che i prodotti e i servigi importati si compensano — nei riguardi di tutte le nazioni connesse da regolari rapporti di scambio — con i prodotti e i servigi esportati, e — nei riguardi di ciascuna — i saldi attivi o passivi vengono liquidati, ov'essi influiscano sui cambi oltre i punti dell'oro, dal giuoco delle correnti monetarie. Queste, con il loro afflusso o deflusso, aumentano o scemano, in ognuno dei paesi comunicanti, il preesistente livello generale dei prezzi e modificano quindi il rapporto tra i costi relativi di produzione, tanto quanto basti per provocare, in un periodo successivo, a seconda del caso, una diminuzione delle esportazioni o un aumento delle importazioni di prodotti e di servigi, e per ridurre così il favore o il disfavore dei cambi e la necessità di un ulteriore afflusso o deflusso di metalli preziosi, almeno nelle precedenti direzioni.

3. — A cosiffatto equilibrio, cui la sensibilità e la prontezza delle forze naturali economiche danno carattere di stabilità, lo stato eccezionale della guerra, con l'isolamento dei mercati, con i divieti alle esportazioni dell'oro, sovrapponendo da un lato crediti su crediti a favore delle nazioni produttrici ed esportatrici, dall'altro lato debiti su debiti a carico delle nazioni belligeranti, e differendo da un anno all'altro la liquidazione dei saldi, fin quando essa si rivelò, per l'entità sua stessa, difficilissima, — la guerra, dunque, surrogò un suo apparente equilibrio, scontando le possibilità d'un avvenire che

tutti si ripromettevano maturare pingui indennità, rinnovellati commerci, moltiplicate risorse. E mentre si sviluppavano da una parte le industrie e le correnti d'esportazione, la capitalizzazione, lo spirito d'intrapresa; crescevano dall'altra, con il ristagno della produzione, il fabbisogno; con le pubbliche spese e con lo svanir dei commerci, le passività; inaridivano, con l'assorbimento dei risparmi nei prestiti e nelle imposte di guerra, le fonti della capitalizzazione; svaniva, con le emorragie della circolazione all'interno e con l'indebitamento all'estero, la capacità d'acquisto della moneta. Ma per contrapposto, dietro alle munite frontiere e all'aura di prezzi non economici, sorgevano le fungaie delle industrie di guerra o di quelle che solo in condizioni di guerra potevano vivere; s'improvvisavano eserciti di maestranze; si prospettavano con la tenacia dell'alchimista le più povere risorse del sottosuolo che non mai prima d'allora erano state suscettibili di sfruttamento commerciale; si ordinavano militarmente l'industria, il credito, i rifornimenti, i consumi; l'elevatezza nominale dei prezzi, dei profitti, dei salari dava l'illusione d'una prosperità generale che eccitava nei privati lo spirito delle più sfrenate speculazioni e nei governi sogni d'impero e d'egemonia economica.

4. — La data dell'armistizio ci richiamò alla realtà delle cose: con la fine delle ostilità maturavano i pagamenti dei debiti e dei saldi dei paesi alleati verso l'America, e la possibilità di far fronte agl'impegni dipendeva per quelli dal ricupero d'indennità problematiche e che per il modo come si prospettavano liquidabili — in prodotti — apparivano d'altronde minacciose per le loro grandi industrie d'esportazione e per i loro stessi mercati interni; i mercati speculativi mondiali accennavano a ricostituirsi, e con essi tornava in gioco una concorrenza eversiva di prezzi monopolistici e d'industrie male impiantate; e di fronte alle scorte esuberanti di prodotti finiti che nel nuovo mondo si preparavano a inondare i mercati esausti d' Europa, stava, con una necessità enorme, una enorme deficienza di potere d'acquisto.

Lo squilibrio generale e permanente del mercato dei cambi, che riduceva il commercio internazionale ad una speculazione del genere più arrischiato, era poi motivo di preoccupazione così per i paesi che li avevano favorevoli come per quelli che li avevano contrari. Che se, ad esempio, l'Inghilterra, con un deprezzamento della sterlina in dollari relativamente leggiero rispetto a quello delle valute di molti altri paesi d'Europa, godeva di un relativo vantaggio per le importazioni dagli Stati Uniti, vedeva d'altro canto ridursi, per il pregio della sua stessa valuta rispetto a gran parte delle valute continentali i suoi mercati d'esportazione, e inoltre pericolare il suo mercato interno per l'importazione di merci a vil prezzo dai paesi a cambi più dissestati; all'estremo opposto, la Germania e l'Austria, dalla posizione infima e di mese in mese peggiore del loro cambio avevano quasi chiusa la via delle importazioni, mentre assistevano, d'altronde, a un esodo preoccupante di prodotti già scarsi per il mercato interno, d'impianti, di azioni industriali, e allo snazionalizzarsi, in ogni sua forma, del loro capitale.

5. — La gravità stessa dello squilibrio rese necessarie e richiamò, al cessar della guerra, forze equilibratrici così imponenti che si ebbe paura della loro stessa potenza. Eppure, nulla di più naturale! Le valvole di sicurezza dei cambi si chiudevano alle importazioni là dove queste avrebbero avuto per conseguenza un ulteriore deprezzamento di alcune valute; si aprivano, invece, alle importazioni là dove queste contribuivano a ridurre l'eccessivo apprezzamento di altre valute; riconducendo così i corsi di quelle e di queste men lungi dalle loro parità d'ante guerra. Ma un processo, in definitiva, così salutare per tutti i paesi che conoscono i benefici della solidarietà economica internazionale, non si svolgeva senza colpire formazioni parassitarie di guerra e molte speranze nate nell'interregno dell'onnipotenza statale. Un periodo doloroso di liquidazione si apriva, con il crollo dei prezzi, degli extra profitti e degli extra salari, con la revisione dei costi, con la ri-

costituzione, insomma, dei prezzi economici. Fu allora una gara, da parte dei paesi più favoriti e nel tempo stesso più lesi, a ritardare quel processo e quel periodo, con il protrarre la scadenza dei vecchi crediti, con il ricostituire nei debitori un potere d'acquisto fittizio su nuovi crediti a lunga scadenza — tale da perpetuare la prosperità delle proprie industrie d'esportazione — mentre poi si riteneva pericoloso che una reale potenza d'acquisto essi recuperassero attraverso le proprie industrie e i propri commerci.

6. — E infatti, mentre le progettate facilitazioni dei crediti commerciali a lunga scadenza dovrebbero servire di veicolo al rifornimento dei paesi dissestati, in via principale, di generi alimentari e di materie prime delle quali essi abbisognano soprattutto, ponendoli così in condizioni, fra qualche tempo, di ristabilire la loro efficacia industriale, e di dar vita a una forte corrente di esportazioni di quei prodotti finiti che, in un volume relativamente meno ingombrante racchiudono un alto potere d'acquisto; invece, la preoccupazione evidente degli ispiratori di quei grandi progetti americani e inglesi è di finanziare, prima d'ogni altra cosa, il movimento dei propri *stocks* di prodotti finiti, di ampliare gli sbocchi delle loro grandi industrie d'esportazione. E d'altra parte, le manifestazioni più recenti della politica commerciale dei loro governi dimostrano tutt'altra intenzione da quella di aprire i loro mercati alle importazioni di manufatti; tanto più se provenienti dai paesi più disagiati ai quali i crediti dovrebbero essere largiti. E allora, in qual modo questi ultimi potranno far fronte ai loro impegni, antichi e nuovi, pubblici e privati? Appare probabile che, con l'accumularsi delle loro passività, aumenterà lo squilibrio dei cambi, e diverranno quindi sempre più temibili per i paesi creditori le merci esportate dai paesi debitori in pagamento; e sembreranno quindi sempre più valide le ragioni che oggi li inducono a respingere, con barriere protettive, quella forma naturale di pagamento, e a ritardare indefinitamente il ristabilirsi dell'equilibrio.

7. Invano finora, contro questo pericolo del perpetuarsi d'uno squilibrio fatale per gl'interessi generali e legittimi dell'economia internazionale, sono insorti dovunque i rappresentanti più imparziali e sereni del pensiero economico e delle comunità degli affari. I quali, mentre sostengono in America la necessità d'una politica aperta alle importazioni e auspicano la diminuzione di una bilancia commerciale eccessivamente favorevole, consigliano nei paesi debitori d'Europa un accurato esame delle proprie capacità produttive, da sviluppare con i perfezionamenti della tecnica e dell'organizzazione; un più elevato rendimento del lavoro umano; un'oculatezza maggiore nelle pubbliche spese e nei consumi privati, allo scopo di recuperare, con un largo margine di prodotti e di servigi esportabili, l'antico loro potere d'acquisto delle merci e dei servigi ch'è più conveniente richiedere all'estero. Che se l'Europa continentale dovrà continuare a vivere a credito e gli Stati Uniti e l'Inghilterra dovranno sperare e temere insieme prossima l'ora del pagamento, la crisi che oggi, dal commercio internazionale, s'irradia su tutta la vita economica del mondo potrà forse essere differita, ma più lunga e difficile ne sarà, da ultimo, la liquidazione.

Fino a quando la politica economica dei paesi industrialmente più ricchi e più potenti continuerà ad accaparrare a proprio vantaggio esclusivo le materie prime nei più remoti angoli del globo, a monopolizzare i propri mercati interni e ad esportare a credito prodotti finiti, è vano sperare che i paesi debitori possano rappresentare altro che dei pesi inutili nella famiglia delle nazioni. La crisi investe come le economie dei privati così le economie delle nazioni; occorre che così gli uni come le altre si convincano della necessità di rinunziare a una parte almeno degli eccezionali vantaggi ottenuti nel periodo della guerra; e che di fronte alla reazione salutare delle forze economiche troppo a lungo violate, la regola più saggia è ancor oggi quella dei vecchi liberisti: « lasciar fare, lasciar passare ».

8. — Nel caso degli Stati Uniti rispetto ai paesi debitori d'Europa, essi potrebbero scegliere una di queste due vie: o cercar di mantenere inalterato il saggio di produzione raggiunto dalle loro grandi industrie d'esportazione, per mezzo dell'apertura di crediti a lunga scadenza ai paesi impoveriti d'Europa; ma aumentando i servigi dei loro capitali all'estero senza che crescano d'altro lato le loro importazioni di prodotti e di servigi, continuerà a salire il premio del dollaro e a discendere il potere d'acquisto dei paesi a valuta deprezzata, riducendosi l'efficacia stessa del finanziamento e aumentando, invece, il tanto temuto «dumping» dei cambi sui loro mercati interni; — ovvero non fare altro credito, nè pubblico nè privato all'Europa, anzi esigere il pagamento degl'interessi e delle quote d'ammortamento del principale, con una serie di scadenze distribuite in un certo numero d'anni. In questo secondo caso, le finanze pubbliche e le private dei debitori europei dovranno togliere una parte ancor più rilevante del reddito nazionale [1] alla capitalizzazione e al consumo, e quindi alla fonte stessa della loro capacità di produrre e di acquistare; ulteriori emissioni di carta moneta saranno necessarie per fronteggiare l'aumento dei prezzi che ne seguirà; con il risultato definitivo di una serrata del mercato europeo ai prodotti americani e di un «dumping» di prodotti e di servigi europei sottovvalutati sul mercato interno degli Stati Uniti.

9. — In entrambi i casi, inevitabile risorge, come l'ombra di Banco, il «dumping» dei cambi; ma chi lo consideri non dall'aspetto dei transitori disturbi ch'esso provoca in alcune industrie e gruppi d'interessi, vorrà piuttosto ritenerlo l'antidoto salutare del lungo squilibrio. I paesi industriali più dissestati d'Europa dovranno ricevere a credito gran parte delle materie prime di cui difettano; solo esportando prodotti finiti o negli

---

[1] Il signor Henry A. E. Chandler, della Banca Nazionale di commercio di New York, ha calcolato (in *Commerce Montly*, luglio 1921) che le pubbliche finanze nei diversi paesi d'Europa assorbono oggi, e che continueranno ad assorbire per lungo tempo, dal 20 al 40 $^0/_0$ del reddito netto nazionale.

Stati del Nord America o negli altri grandi mercati di paesi creditori del Nord America, l'Europa depressa vedrà migliorare i suoi cambi, l'America dovrà meno temere del loro « dumping » ; solo importando dall'Europa o da altri paesi che con l'Europa abbiano rapporti di scambio, potranno gli Stati Uniti ampliare gli sbocchi delle loro eccedenze esportabili. Soltanto, insomma, non opponendo ostacoli all'equilibrio internazionale della produzione e dello scambio, potrà essere eliminato anche quel « dumping » dei cambi che non è discriminazione offensiva o strategica di prezzi, ma conseguenza naturale e innocente dello squilibrio economico.

10. — Sui vasti mercati mondiali che in altre parti del globo offrono già tante possibilità alle grandi industrie d'esportazione, i manufatti americani raccolsero facili allori nel periodo della guerra e dell'immediato dopo guerra; oggi essi dovranno prepararsi a sostenere la concorrenza di quelli di marca britannica o continentale; ma la concorrenza gioverà a raffinare la recente potenza manifatturiera degli Stati Uniti, come in passato ne risentì i beneficî quella della Gran Brettagna. La stessa eminenza nello sviluppo industriale, che tenderebbe a rendere estranei l'uno all'altro e antagonisti nei rapporti dello scambio internazionale i paesi dell'Europa occidentale e quelli del Nord America, alcuni fra i paesi continentali e la Gran Brettagna, è oggi mitigata dalla solidarietà finanziaria che tutti li avvince in mutui rapporti di credito e di debito, in seguito alle vicende della guerra.

II. — Neo-mercantilismo americano.

1. — « La supremazia industriale — osservò recentemente il Marshall — è stata, in genere, concomitante con un vasto commercio estero; e, in parte per questo motivo, diffusa è l'opinione che il volume del commercio estero d'un paese sia un indice abbastanza sicuro della sua prosperità ». Senonchè — egli continua — « il volume del commercio, da solo, non indica nulla..... In via generale, e quando non si abbia alcuna conoscenza delle cause agenti, è ragionevole supporre che l'aumento osservabile nel commercio estero d'un paese rifletta un aumento della sua prosperità. Ma non si potrà mai presumere che un incremento o una diminuzione di detto commercio indichino un aumento o una diminuzione *proporzionale* della prosperità del paese considerato; non possiamo commisurare la sua prosperità al suo commercio estero. Dob-

biamo saper leggere fra le cifre, e giudicare partitamente ogni singola voce delle importazioni e delle esportazioni » [1].

A giudicare dall'espansione del commercio estero degli Stati Uniti d'America, quale risulta specialmente dalle statistiche degli ultimi anni, dovremmo dire che la loro prosperità supera quella d'ogni altra nazione mentre in realtà esse riflettono una condizione quanto mai critica e preoccupante.

2. — Il rapido aumento del valore del commercio estero degli Stati Uniti cominciò nel 1915, quando, pure essendo diminuite le importazioni di oltre 200 milioni di dollari, rispetto all'anno precedente, le esportazioni aumentarono di oltre 400 milioni di dollari, onde un valore totale di quel commercio superiore di circa 200 milioni di dollari a quello del 1914. L'aumento proseguì, negli anni successivi, al saggio medio di 2 miliardi di dollari all'anno, così che il valore complessivo del commercio estero americano, da 4.258 milioni di dollari nell'anno primo della guerra, era salito a 13.349 milioni nel 1920. Non c'interessa, ora, indagare quanta parte dell'aumento del valore dipese dall'aumento del volume, e quanta, invece, dall'aumento dei prezzi degli articoli d'importazione e d'esportazione. C'interessa, però, conoscere la proporzione in cui le importazioni da un lato, le esportazioni dall'altro, entrarono a costituire quei grandiosi totali. E le statistiche parziali ci rivelano come l'eccedenza delle esportazioni sulle importazioni, già notevole nel 1914 (di circa mezzo miliardo di dollari), sia andata d'anno in anno essa stessa crescendo, a passi di miliardi, fino ad un massimo di ben oltre 4 miliardi di dollari nel 1919 [2]. Con maggiore evidenza, le percentuali

---

[1] ALFRED MARSHALL, *Industry and Trade*. London, Macmillan, 1919. Ch. II: *Some general relations between industry and trade.*

[2] Elaborazioni interessanti, sui dati ufficiali, contengono gli scritti di SIMON LITMANN: *The Past Decade of the Foreign Commerce of the U. S.*; e di JOHN H. WILLIAMS: *The Foreign Trade Balance of the U. S. since the armistice*, in « The American Economic Review » del giugno 1920 e del marzo 1921 (Supplemento).

precisano, nel quinquennio 1910-1914, l'aumento delle esportazioni essere stato del 33 %, quello delle importazioni del 18 %; nel quinquennio successivo, che comprende la guerra e il dopo guerra immediato, l'aumento delle prime aver raggiunto il 205.6 %, mentre le seconde non crebbero che del 63.4 %.

Le circostanze eccezionali, tagliando fuori del mondo produttivo alcune delle più importanti zone industriali d'Europa, aumentando la domanda su mercati mondiali meno largamente riforniti e abbandonati dall'affievolirsi della concorrenza alle manipolazioni dei prezzi, furono di stimolo alle industrie americane d'esportazione, e ai loro caratteristici sistemi di produzione in serie, di quantità più che di qualità, e accelerarono la trasformazione degli Stati Uniti, da fornitori di materie prime e semilavorate e da importatori di manufatti e di servigi dei capitali, in esportatori di prodotti finiti e di capitale d'investimento.

3. — L'enorme efflusso di prodotti resi più pregevoli, oltre che dalla loro compiuta elaborazione, anche dal deprezzamento delle valute degli acquirenti, richiese, da parte dei capitalisti americani un equivalente assorbimento dei titoli di debito pubblico e privato di quei paesi d'Europa i quali non potevano pagare, in tutto o in parte, con prodotti propri, così che, in un solo quinquennio, gli Stati Uniti raggiunsero quella posizione di nazione creditrice e finanziatrice del commercio internazionale, alla quale l'Inghilterra era giunta solo dopo una pratica secolare d'investimenti all'estero. Nel periodo della guerra, il Tesoro degli Stati Uniti operò come un grande banchiere; assorbì con l'emissione di prestiti all'interno, la potenza di risparmio del gran pubblico americano, verso il quale il suo debito ascendeva, al 1920, a 24 miliardi di dollari, e ne riversò gran parte alle potenze belligeranti alleate d'Europa, verso le quali i suoi crediti ammontavano, alla stessa data, a dollari 10.475 milioni. Con il sussidio di questi crediti del Tesoro americano, con rimesse d'oro agli Stati Uniti per dollari 1.953 milioni, e inoltre rivendendo ai medesimi per dollari

2.750 milioni di titoli americani sottoscritti da investitori europei prima della guerra, l'Europa riusciva a saldare la maggior parte della sua bilancia commerciale sfavorevole verso gli Stati nord-americani di dollari 18.750 milioni. Rimaneva scoperto un debito di circa 3 miliardi e mezzo di dollari, e ad esso si fece fronte con i crediti ottenuti da privati speculatori americani [1].

Su questi ultimi cominciò a cadere, a partire dalla metà del 1919, tutto l'onere del finanziamento del commercio d'esportazione in Europa. Dal giugno 1919, infatti, il Tesoro americano cessò dal far crediti all'estero, preoccupato forse più che dalle riconosciute difficoltà di recuperarne fin gl'interessi, dall'onere crescente del servizio del suo debito all'interno. L'importanza di quel finanziamento non fu indifferente, perchè l'anno dell'armistizio non segnò una ripresa dei pagamenti in merci e in servigi da parte dei paesi debitori ma la continuazione dell'intensa richiesta e di un'offerta non meno intensa di prodotti dei creditori. E pertanto, mentre in quell'anno lo stato della bilancia commerciale americana sarebbesi dovuto modificare per effetto di un inizio del pagamento degli interessi e delle quote di ammortamento dei prestiti interalleati di guerra, non mai come in quell'anno l'eccedenza delle esportazioni sulle importazioni degli Stati Uniti rispetto all'Europa fu così considerevole.

In via normale, o con spedizioni di prodotti, o con prestazione di servigi, o se possibile, con rimesse monetarie, il servizio annuale degl'interessi e il graduale ammortamento del principale del debito complessivo dell'Europa verso gli Stati Uniti sarebbe dovuto equilibrarsi con un'equivalente diminuzione delle esportazioni da parte di quest'ultimi; vale a dire che, nelle esportazioni visibili d'Europa una maggior

---

[1] Questi dati sono tratti da un articolo di ARTHUR RICHMOND MARSH, nel numero del 3 luglio 1920 della rivista americana « The Economic World », e da un'esposizione dell'assistente tesoriere Sig. LEFFINGWELL in « The Commercial & Financial Chronicle » del 5 febbraio 1921, pag. 517.

quota corrispondente a quei pagamenti in merci, o nelle importazioni d'America una minor quota corrispondente a quelle rimesse in servigi o in oro, sarebbero dovute comparire, in contrasto con un quadriennio di sovraesportazione americana e di ristagno delle esportazioni d'Europa. Al contrario, al momento della pace, l'Europa ebbe maggior bisogno di ricevere e una quasi eguale impossibilità di dare che per l'innanzi. La fase del riassetto postbellico vi si apriva con le pubbliche finanze in pieno dissesto, con le industrie da riadattare alle produzioni di pace, con il sistema della circolazione in pezzi, per il caos dei trasporti, dei mercati, del credito, dei cambi; con esauste le scorte di materie prime e di vettovaglie, ed infine, ma soprattutto, con una preoccupante disassuefazione delle moltitudini smobilitate al lavoro produttivo e con un'insaziabile brama di rifarsi dei lunghi sacrifici nell'ozio gaudente. L'eccedenza delle esportazioni degli Stati Uniti in Europa, rispetto alle importazioni da quest'ultima, da 3 miliardi e 320 milioni di dollari nel 1918, saliva a 4 miliardi e 261 milioni di dollari nel 1919 [1]. Per tutto il primo semestre di quest'ultimo anno, l'eccedenza, equivalente a doll. 2.448 milioni, fu ancor una volta saldata da aperture di crediti del governo americano corrispondenti a doll. 2.665 milioni; ma l'eccedenza delle esportazioni del secondo semestre del 1919 e quella che, sebbene in minor misura, continuò ad aversi nel 1920, dovettero essere coperte da crediti bancari a breve scadenza, perchè, come dicemmo, nel giugno del 1919 il governo americano si era ritirato dal campo. Il sistema bancario americano, elastico nella sua rete di banche della riserva federale e di banche aderenti, e sulla più larga sua base di riserve auree, assicurava il risconto degli effetti di commercio e di accettazioni sull'estero con scadenza fino a 3 mesi; accanto ad esso il grande mercato libero dello sconto, sviluppatosi

---

[1] Infatti, le esportazioni dagli Stati Uniti in Europa salivano da dollari 3.732.174.352 a doll. 4.634.816.841; le esportazioni dall' Europa negli Stati Uniti scendevano da doll. 411.578.494 a doll. 372.953.593.

negli Stati Uniti fin dall'inizio della guerra, richiamava a disposizione del credito commerciale gran parte delle disponibilità bancarie stagionali che prima cercavano un investimento speculativo sul mercato dei titoli industriali.

4. — Il 1920 segnò il periodo più contrastato e il punto critico del commercio estero degli Stati Uniti; dal commercio estero la depressione cominciò a estendersi agli altri campi dell'economia nazionale. L'espansione del credito bancario per il finanziamento del mercato interno e di quelli esteri, era effetto e causa ad un tempo di maggiori prezzi, di operazioni speculative del genere più arrischiato. Il numero-indice dello *Statist* balzava da 221.1 nel dicembre 1919, a 226.6 nel gennaio del 1920 e si manteneva a un di presso costante intorno a quel livello fino a tutto l'aprile; il dollaro, dopo chiuso all'Europa il credito pubblico americano, cresceva anch'esso di prezzo per i paesi debitori; e mentre, ad esempio, alla data dell'armistizio la lira sterlina poteva acquistare doll. 4.76 $^9/_{16}$, il suo deprezzamento, leggiero nel 1° semestre del 1919, si aggravava nel 2° semestre (alla chiusura dell'anno doll. 4.17 $^1/_2$) e precipitava poi nel corso del 1920 (alla chiusura dell'anno doll. 3.54 $^1/_4$ - 3.54 $^3/_4$). Ciò non impediva al commercio estero degli Stati Uniti di segnare un nuovo massimo di ben 13.349 milioni di dollari. Però, l'eccedenza delle esportazioni sulle importazioni si ridusse in quell'anno notevolmente, non perchè le prime non aumentassero alquanto rispetto al 1919 (di circa 300 milioni di dollari), ma perchè le seconde aumentarono in misura straordinaria, segnando un di più, rispetto al 1919, di 1.375 milioni di dollari. Tale aumento ridusse del 48 % il cosiddetto *favore* della bilancia commerciale americana, e in esso ebbero la massima parte (per circa mezzo miliardo di dollari) le importazioni dall'Europa, e precisamente, più che le importazioni di prodotti delle industrie continentali, tutt'altro che ristabilitesi, le importazioni dalle isole britanniche. L'Inghilterra andava, infatti, riguadagnando la sua posizione d'intermediaria del commercio internazionale e oltre

alla metà delle sue spedizioni in America nel 1920 furono delle ri-esportazioni, favorite dal deprezzamento della sterlina in dollari. L'importante cambiamento sopra accennato è chiarito dal prospetto qui riprodotto [1]:

	Importazioni da		Esportazioni per		Eccedenza delle esportazioni	
	1920	1919	1920	1919	1920	1919
	dollari	dollari	dollari	dollari	dollari	dollari
Regno Unito . .	513.846.804	309.189.265	1.825.029.947	2.278.557.524	1.311.183.143	1.969.368.259
Francia	165.654.703	123.819.225	676.193.257	893.359.996	510.538.554	769.540.771
Olanda.	95.226.976	75.506.503	246.451.597	255.098.740	151.224.621	179.592.237
Italia	75.357.579	59.060.065	371.767.274	442.676.842	296.409 695	383.616.777
Belgio.	47.443.156	7.700.100	282.479.776	377.883.308	235.036.620	370.183.208
Germania . . .	88.836.280	10.608.141	311.437.377	92.761.314	322.601.097	82.153.173
Totale d'Europa	1.227.842.145	750.528.389	4.466.655.197	5.187.666.363	3.238.813.052	4.437.137.974

Il restringersi del grande mercato europeo, nel suo complesso, all'industria americana, fu determinato, nel corso del 1920, da cause diverse, alcune naturali, altre artificiali. La corrente delle esportazioni americane convogliava in proporzione sempre crescente prodotti finiti (31.11 % nel 1914; 39.3 % nel 1920), quei prodotti, cioè, che le manifatture d'Europa erano già in condizione di elaborare da sè, purchè avessero le materie prime, i generi alimentari e i prodotti semilavorati, che gli Stati Uniti, invece, fornivano in proporzioni sempre minori. Infatti, le esportazioni americane di materie prime, che costituivano, nel 1914, il 34.03 % del totale, erano scese al 24.75 % nel 1920, e le esportazioni di generi alimentari allo stato grezzo e di carni, erano scese dal 10.16 % del totale, nel 1919, al 7.88 % nel 1920. A parte la loro qualità di beni diretti anzichè di beni strumentali e complementari, le merci americane divenivano sempre meno convenienti ai consumatori d'Europa per il loro prezzo, dato l'inasprimento del corso del dollaro. A questi motivi econo-

[1] Dal numero del 5 febbraio 1921 di « The Commercial & Financial Chronicle », pag. 512, col. 2ª.

mici si aggiungevano, in diversi paesi d'Europa, divieti alle importazioni di manufatti che, con denominazione generica, venivano classificati fra gli articoli di lusso.

La limitazione del mercato europeo e la ripresa di una notevole esportazione di merci verso gli Stati Uniti, resero esuberante l'espansione del credito bancario americano spiegatosi in tutta la sua elasticità a copertura del commercio estero. D'altra parte il mercato interno americano esso stesso cominciava a ribellarsi alla tirannia degli alti prezzi, alla quale l'enorme drenaggio di prodotti all'estero, l'allargamento della circolazione bancaria e le manovre speculative lo avevano assoggettato. Sostenuto dalla stampa e dall'opinione pubblica il consumatore americano iniziò un disciplinato sciopero che, immobilizzando scorte crescenti di prodotti e congelando in esse il credito circolante, determinò l'inizio del crollo dei prezzi. Il credito commerciale a breve scadenza veniva assorbito ormai completamente dall'onere della liquidazione della crisi del mercato interno, e appariva sempre più inadatto al còmpito, improprio d'altronde alla sua stessa natura, di finanziare quell'eccedenza delle esportazioni che la saturazione del mercato nazionale faceva ritenere ormai come l'unica via di salvezza.

5. — Queste tendenze, rivelatesi nel corso del 1920, rappresentavano un riavvicinamento all'equilibrio dello scambio internazionale. Riprendendosi i pagamenti in merci e in servigi da parte dei paesi debitori, il miglioramento dei loro cambi in dollari avrebbe reso sempre meno temibile per il mercato interno americano la penetrazione dei loro prodotti e avrebbe procurato dall'estero una regolare domanda di prodotti americani, il cui costo, depurato degli extra-profitti e degli extra-salari di guerra, sarebbesi ravvicinato al costo delle merci similari europee, riducendo gli effetti di un *dumping* altrimenti inevitabile.

6. — Senonchè, gli Stati Uniti non intendono rinunziare alla posizione in cui la guerra li ha posti di paese creditore,

a vantaggio del tradizionale centro finanziario di Londra; essi vogliono mantenere in piena efficienza l' enorme meccanismo industriale sviluppatosi in un periodo di congiuntura straordinaria e servirsene per dominare i mercati mondiali, e attraverso un durevole finanziamento del commercio di esportazione aprire alla capitalizzazione esuberante ma esitante il mercato estero degl'investimenti. E così, cessato il controllo finanziario di stato, con la « War Finance Corporation », riconosciuto inefficiente il sussidio del credito commerciale a breve scadenza delle banche ordinarie, il sistema bancario americano è stato piegato ad accogliere istituti nuovi a contrasto con la legislazione federale avversa in altri campi alla formazione di *trusts*. I divieti alla formazione di sindacati di produttori e di commercianti per monopolizzare il commercio interno od estero, sanciti nel 1890 dallo « Sherman Anti-trust Act » e rafforzati dal « Clayton Anti-trust Act » del 1914 [1], cadono relativamente al commercio d'esportazione, fin dal 1918, con la legge Webb-Pomerene che consente a corporazioni di produttori e d'esportatori americani di organizzarsi come credano allo scopo di accordarsi sui prezzi, sulla distribuzione delle zone d'influenza e sulle altre questioni relative alla loro attività commerciale in paesi esteri [2]. E sulla fine del 1919, analogamente nel campo bancario, la legge Edge autorizza la costituzione di sindacati per il finanziamento del commercio estero, con facoltà di negoziare crediti a lunga scadenza; sindacati dei quali il più imponente fra quelli finora apparsi, la « Foreign Trade Financing Corporation », organizzata definitivamente sui primi di quest'anno con 100 milioni di dollari di capitale azionario interamente versato, avrà, per legge, la facoltà di emettere

[1] MARSHALL, op. cit., pagg. 513 e 517.

[2] Nel 1920 si contavano già 43 di questi sindacati, comprendenti circa 732 ditte, agenti su la base della legge Webb. — V. ALLEN WALKER: *Organisation Under the Webb-Pomerene Law,* in « The Annals of the Academy of Political and Social Science », Marzo 1921. Vol. XCIV.

fino a un miliardo di dollari di obbligazioni, facilmente assorbibili dagl'investitori americani.

Infatti, questi grandiosi sindacati bancarî, sorti su la base della legge Edge, potranno finanziare le esportazioni ponendo in vendita sul mercato americano degl'investimenti le loro obbligazioni, che saranno garantite dalla reipotecazione di titoli esteri consegnati a queste corporazioni come collaterali dagl'importatori stranieri. La legge Edge attribuisce loro la facoltà di emettere obbligazioni fino a concorrenza di dieci volte l'ammontare del loro capitale e l'Ufficio della Riserva Federale, sotto il controllo del quale esse furono poste, ha deciso che non possano interferire con le ordinarie banche di commercio in operazioni di credito a breve scadenza. Così, il sistema della riserva federale in virtù del recente emendamento della sua legge costitutiva provvede, da un lato, con la rete delle banche di commercio, la base mobile ed elastica del credito circolante per il mercato interno, e dall'altro lato, con le diramazioni delle nuove grandiose banche d'investimento all'estero, la base stabile e duratura del commercio americano d'esportazione, concorrendo, da entrambi i lati, a scongiurare il ristagno del non meno imponente sistema industriale. L'eccedenza delle esportazioni di merci potrà quindi continuare a lungo nel commercio estero degli Stati Uniti, sostenuta da un'esportazione d'investimenti equivalente; gli esportatori americani sconteranno i loro crediti presso i connazionali capitalisti i quali si garantiranno prendendo ipoteca sulle risorse dei paesi debitori.

7. — Queste provvidenze ritarderanno ma non annulleranno, anzi aggraveranno la necessità che, in un avvenire più o meno prossimo, gli Stati Uniti, come nazione creditrice, debbano, contrariamente a quanto fino ad oggi è avvenuto nel loro commercio estero, importare più e sempre più merci che non esportino. Prima della guerra erano la moneta di risparmio, il naviglio, le maestranze europee che prestavano i loro servigi alla repubblica federale, la quale, in pagamento

di essi, doveva naturalmente esportare più merci che non ne importasse, per circa mezzo miliardo di dollari [1].

Oggi, sono gli Stati Uniti a possedere una massa crescente di titoli di credito sull'Europa, per un ammontare che già si calcola debba fruttar loro annualmente da 500 a 600 milioni di dollari d'interessi, e se gl'investimenti all'estero aumenteranno per effetto dei crediti a lunga scadenza delle corporazioni bancarie in forza della legge Edge, tanto più copiosa dovrà essere in avvenire la corrente di prodotti che l'Europa e gli altri paesi debitori dovranno inviare ogni anno in pagamento. Si aggiunga che il recente sviluppo della marina mercantile esonera oggi gli Stati Uniti dal pagamento di noli alle navi estere, e che le limitazioni imposte all'immigrazione riducono altresì l'importanza delle rimesse degli immigranti verso i loro paesi d'origine. In definitiva, gli Stati Uniti dovranno risolversi ad accettare i pagamenti, se non del principale, almeno degl' interessi dei debiti esteri, e a vedere, nelle partite visibili della loro bilancia commerciale, le esportazioni discendere di altrettanto al disotto delle importazioni. I capitali nuovi che gli Stati Uniti oggi concorrono a ricostituire nei travagliati paesi d'Europa, con l'esportazione del loro risparmio, daranno il loro frutto sotto forma di merci e di servigi, e l'America, come ogni altro creditore, non potrà rifiutar di ricevere quella parte di essi che le spetterà annualmente come interesse.

8. — È pertanto con senso di meraviglia che noi poveri loici vediamo il parlamento americano innalzare intorno agli Stati Uniti più aspre e guarnite che mai le muraglie della

[1] Gl' investimenti europei negli Stati Uniti sommavano un decennio fa a dollari 6.000.000.000, e su essi gli Stati pagavano annualmente un interesse fra 175 e 225 milioni di dollari. Dovevansi aggiungere le spese dei viaggiatori americani all'estero, le rimesse degl'immigranti, i noli da pagare alle marine mercantili delle quali si servivano, le assicurazioni, e altre piccole partite. Totale, circa dollari 500.000.000 di debito netto annuale, cui corrispose, nel quinquennio 1910-1914, un'eccedenza di esportazione di merci, in media, di dollari 476.000.000.

Cina. I principî di un sano e avveduto interesse economico si trovano, oggi, anche in America, in sempre più fiero contrasto con le ambizioni egemonistiche e con le preoccupazioni del nazionalismo che la guerra ha dovunque rafforzato; la guerra che, pur così straordinaria nella vita dei popoli più progrediti, sembra ancora a noi che la vivemmo un fatto da doversene sempre tener conto, e importante al punto da offuscare nei più il concetto della solidarietà economica internazionale. E così, contro il loro stesso interesse di grande nazione creditrice ed esportatrice, gli Stati Uniti vanno ormai definitivamente adottando provvedimenti protezionistici di rigore, sotto pretesto, dapprima, di difendere temporaneamente il mercato interno dal *dumping* dei bassi salari e dei cambi deprezzati europei; ma in seguito, come legge doganale definitiva e generale.

Nei rapporti di scambio con l'estero si confermano l'orientamento «americanistico» dell'amministrazione Harding, e la storica tendenza, così comune dei reggimenti democratici a porre gli affari sotto il controllo nefasto della politica. Nel suo messaggio al Congresso, il 12 aprile di quest'anno, il nuovo presidente Harding raccomandava, come uno dei provvedimenti di maggior momento, il voto immediato del disegno di legge doganale provvisorio, «Emergency Tariff Bill», e proponeva la revisione generale dei dazi, in senso maggiormente protettivo [1].

---

[1] «La necessità di una legge doganale d'urgenza, di carattere temporaneo, e come tale interpretata dal paese, non abbisogna di molti commenti. Ho fede nella protezione dell'industria americana e credo sia nostro dovere preoccuparci anzitutto della prosperità dell'America («and it is our purpose to prosper America first»). I vantaggi del mercato americano sono offerti oggi troppo a buon prezzo al produttore straniero, e il risultato di gran parte della nostra stessa attività è la perdita della nostra autonomia economica, sulla quale si basano l'indipendenza e la fortuna del nostro popolo. Inoltre, le importazioni dovranno pagare in parte le nostre spese pubbliche .... Una più matura revisione delle nostre leggi doganali dovrà essere ispirata a una politica di protezione, resistendosi a quell'egoismo che degenera in avidità, ma non perdendosi mai di vista che l'efficienza produttiva nazionale è l'origine di ogni durevole fortuna. D'accordo che non è possi-

Invano, contro le prime battute protezionistiche i più autorevoli rappresentanti del mondo degli affari facevano giungere i loro ammonimenti ai membri del Congresso. « Pochissimi fra gli Americani — osservava uno di quelli [1] — hanno contezza dell'importanza economica della trasformazione avvenuta, dal 1914, nella condizione degli Stati Uniti rispetto alle altre nazioni. Parecchi ragionano ancora con i criteri di prima della guerra. Ricordando come in passato la prosperità del paese sembrò accompagnarsi con l'applicazione di un'elevata tariffa doganale, essi corrono a concludere che oggi, per far tornare la prosperità, abbisogna un rimedio di quel genere. Ma chi studia la questione si convince subito che i mali ond'ebbe origine l'odierna depressione industriale richiedono ben altra cura che il palliativo d'una tariffa protettiva ».

« Il guaio è che, nella nostra forma di governo, è troppo forte la tendenza a legiferare nell'esclusivo beneficio del gruppo che si è assicurato il potere. Le grandi politiche nazionali non dovrebbero essere perpetuamente il campo di giuoco di gruppi politici antagonistici, e di nessun'altra politica ciò è più vero che del sistema doganale nazionale.... Le leggi economiche che reggono gli scambi sono migliori barriere contro un eccesso d'importazioni o d'esportazioni di quelle che umana mente possa escogitare ».

9. — Ma il senato americano fu di diverso avviso, e l'11 maggio scorso votò con 63 voti contro 28, l'*Emergency Tariff Bill*, già approvato dalla camera dei rappresentanti il

---

bile vendere se non comperiamo, ma la capacità di vendere si basa sullo sviluppo dell'economia nazionale e sulla cura dei mercati interni. Il commercio internazionale non conosce sentimentalismi. Il commercio può e deve essere condotto con onore, ma esso non ha simpatie ». Dal messaggio del presidente Harding al Congresso, il 12 aprile 1921, riprodotto in « The Economic World » del 16 aprile 1921, pag. 557.

[1] V. George E. Roberts, vice presidente della National City Bank of New York, « The Foreign Trade Outlook as affected by prospective Tariff Changes » in *The Americas*, aprile 1921.

15 aprile con 269 voti contro 112; e in data 27 maggio il presidente lo munì della sua sanzione, cosicchè il giorno successivo esso divenne legge. Dal 12 giugno 1920, quando, nella proposta del signor Fordney, esso non conteneva se non alcuni dazi temporanei sulle importazioni di cotone, di lana, di grano e di bestiame [1], quel disegno di legge, pur conservando il suo carattere di provvisorietà, era venuto assumendo una portata assai più vasta, per le accessioni e le appendici che — *more solito* — la scaltrezza dei protezionisti era giunta a conglobarvi. Ne risultò una legge «omnibus» (come si dice da noi) nella quale tutti gli appetiti poterono trovarsi, per il momento, soddisfatti. La legge, infatti, con l'incorporazione di un «anti-dumping» e di un «Valuation Bill» e di un emendamento relativo alla protezione dell'industria delle sostanze coloranti, aveva perduto il suo carattere agrario e si estendeva a proteggere tutte le industrie che avessero agitato lo spauracchio del «dumping» [2].

Il titolo primo (*Emergency Tariff*) è quanto rimane dell'antica proposta Fordney; esso impone per la durata di sei mesi svariati saggi di dazi specifici o *ad valorem* sull'importazione di buon numero di prodotti dell'agricoltura e delle industrie agrarie, e pur nella sua gravità rappresenta almeno una protezione esplicita, della quale ogni commerciante può calcolare la portata, per stabilire quindi, con sicurezza, la convenienza o non delle sue operazioni.

---

[1] L'origine prima di quella proposta di protezione limitata a prodotti agrari e diretta a mantenere i prezzi di essi sul mercato interno al di sopra di quelli del mercato internazionale, si deve probabilmente al desiderio di risolvere con mezzi artificiali la crisi dell'industria agraria, oppressa dallo straordinario aumento del debito ipotecario durante la guerra, in conseguenza della speculazione sui terreni. Uno studio interessante sull'argomento è quello di EDITH M. MILLER, statistico della banca nazionale di commercio di New York, «The Corn Crop in Relation to Banking», in *Commerce Monthly* dell'agosto 1921.

[2] Il testo completo dell'*Emergency Tariff Act* fu pubblicato nel nº 2919 del 4 giugno 1921 di «The Commercial & Financial Chronicle», pag. 2370. Notizie riassuntive sui precedenti si ricavano dal nº 168 del 5 giugno 1921 del «Bulletin de documentation économique» dell'Ufficio di studi economici presso il ministero degli affari esteri del Belgio.

Il titolo secondo (*Anti-dumping Act 1921*), al contrario, destinato a difendere l'industria nazionale dall'importazione di manufatti stranieri a vil prezzo in conseguenza della svalutazione dei cambi dei paesi debitori, pone il commercio d'importazione alla mercè del più odioso fiscalismo e del più innaturale ed equivoco controllo burocratico di prezzi e di costi. L'assurdità delle sue pretese può trovare forse un riscontro nei regolamenti che altri governi demagogici hanno emanato in Europa per la determinazione di un « equo prezzo » o del « controllo operaio nelle aziende ».

Vale la pena di non defraudare il lettore di alcune delle trovate più originali e tipiche dell'odierno protezionismo.

Indagini sul « dumping ».

Sez. 201. *(a)* Ogni qualvolta il Segretario al Tesoro, dopo le indagini che avrà ritenuto necessarie, giudichi che un'industria degli Stati Uniti *è o può essere danneggiata o impedita di nascere* per il fatto dell'importazione di una classe o specie di merce, e che questa merce è venduta o è destinata a essere venduta, negli Stati Uniti o altrove *a meno del suo giusto valore,* egli darà pubblicità al fatto, nella misura che reputerà necessaria, insieme con la descrizione della classe o specie di merce in questione, con quei particolari che possano servir di guida ai periti doganali.

(b) Ogni qualvolta, nel caso di merci di classe o specie non denunziate dal Segretario di Stato, il perito abbia ragione di credere o di sospettare, dall'esame dei documenti o per informazioni avute, che il prezzo d'acquisto è inferiore, o che il prezzo di vendita dell'esportatore è o può essere infeferiore al prezzo sul mercato estero (o, in mancanza di un tale prezzo, al costo di produzione), ne darà immediata comunicazione, nelle forme stabilite, al Segretario *e sospenderà* per questa merce la sua relazione di stima al collettore, *fino a nuovo ordine* del Segretario, o fino a quando questi non abbia emanato per detta merce un comunicato come sub *a*).

Dazio speciale di « dumping ».

Sez. 202. *(a)* Nel caso di ogni merce d'importazione soggetta a dazio od esente (di cui alle lettere (*a*) e (*b*) della sez. 201), se il prezzo d'acquisto o il prezzo di vendita dell'esportatore sia inferiore al prezzo sul mercato estero (o, in mancanza, al costo di produzione) dovrà su di essa imporsi e riscuotersi un dazio speciale di *dumping* per un ammontare eguale alla differenza.

Seguono definizioni meramente *fiscali* di elementi economici complessi e difficilmente valutabili; quali: il « prezzo di acquisto », il « prezzo di vendita dell'esportatore », il « prezzo sul mercato estero », il « costo di produzione »; e tutte non raggiungono altro scopo che quello di rendere più evidente la gravità dell'attrito frapposto al commercio d'importazione negli Stati Uniti. « S'immagini — commentava argutamente il corrispondente americano di *The Manchester Guardian Commercial* [1] — l'allegria dell'esportatore britannico o continentale che si vedrà trattenuti in dogana le merci e i documenti fino ad espletamento delle indagini! [2] Il zelante impiegato doganale, applicando la legge, dovrà indagare anzitutto se ricorrano gli estremi per una protezione *anti-dumping*, poi dovrà raccogliere e vagliare le prove dell'entità del pericolo, e svolgere una profonda indagine sui prezzi « usuali » negli Stati Uniti, sul prezzo di acquisto o dell'esportatore, sul costo nel paese di produzione. Or, i primi due dati possono anche essere ottenuti con abbastanza sollecitudine e precisione negli Stati Uniti, ma ci muove a compassione la sorte di quel povero addetto commerciale a quella qualunque ambasciata degli Stati Uniti che sarà incaricato di far ricerca dei costi di produzione... E solo dopo che questa serie di fatti, o meglio di *opinioni* — poichè esse non potranno mai essere altro che delle opinioni — sarà stata raccolta, il Segretario al Tesoro o un suo delegato faranno conoscere la loro decisione e daranno istruzioni agli ufficiali doganali sulla misura della protezione da accordare agli articoli in questione; dopodichè l'operazione commerciale potrà avere il suo corso, almeno fino al momento in cui taluno venga a scoprire che la protezione

---

[1] Nel fasc. del 23 giugno 1921, pag. 63.

[2] Ad onor del vero bisogna aggiungere che la sez. 208 consente — in certi casi e previo versamento di una cauzione eguale al valore della merce, con minute cautele e dopo indicazioni precise delle modalità della vendita negli Stati — lo svincolo, in pendenza della famosa indagine; ma dopo venduta, la merce, a indagine ultimata, sarà perseguitata dal dazio che finalmente sarà stato deciso essa debba pagare.

è inadeguata; nel qual caso, la procedura, con tutte le sue incertezze, dovrà essere riaperta »[1].

Una critica più grave può essere fatta a questo eccezionale documento del protezionismo americano che, travestito da correttore di una concorrenza sleale, nasconde quanto ha in sè d'arbitrio e d'illogicità. Applicato alla lettera, l' « Anti-dumping Act 1921 » vuol dire l'arresto delle importazioni. La base d'ogni commercio è una differenza di costi, e se le leggi doganali dei diversi stati dovessero essere ispirate, come questa degli Stati Uniti, al criterio di far scomparire quella differenza, che rappresenta il motivo e l'utile dello scambio, non il *dumping*, esse ucciderebbero, ma il commercio internazionale e le proprie industrie d'esportazione.

10. — Appare, per lo meno, strano che, mentre in America si chiude così risolutamente la via alle importazioni specie di quei paesi debitori dei quali si dovrebbero, invece, in ogni modo agevolare i pagamenti (pagamenti che, impossibili in oro, devono essere per forza in prodotti e in servigi), il ministro americano del commercio veda nella crisi del commercio estero del suo paese, non una conseguenza del favorito squilibrio tra le esportazioni e le importazioni, ma il risultato d'una scarsa organizzazione commerciale e finanziaria americana sui mercati europei e della campagna condotta dalle organizzazioni commerciali dei paesi concorrenti. Nel momento stesso in cui stava per essere approvato l' « Emergency Tariff Bill », il signor Hoover, in un discorso ufficiale, lamentava « un rapido allontanamento in molti paesi dalla politica della *porta aperta* », e la tendenza allo sfruttamento e al predominio organizzato del commercio, ch'egli denunziava al mondo com-

[1] Le disposizioni della legge doganale provvisoria americana, forse appunto perchè rappresentano quanto di più estraneo ed ostile si possa immaginare alla vivacità e alla sveltezza degl'istituti commerciali, sono rafforzate da penalità rigorosissime, quali l'esclusione del colpevole dal commercio d'importazione e il sequestro e la vendita della merce agl'incanti (Sezz. 404 e 405).

merciale come probabile minaccia alla pace del mondo [1]. Ammonimenti, questi, che suonano strani, nella patria dei *trusts*, ai suoi stessi concittadini; tanto che, in occasione di tali dichiarazioni, l'articolista di « The Commercial & Financial Chronicle » obbiettava, con molta sincerità: « Per quanto ciò possa sembrare un contraddire alle generiche affermazioni del signor Hoover, noi americani stiamo appunto incoraggiando, con le nostre leggi, i sindacati che s'impegnano nel commercio estero, e così facendo si direbbe che ci auguriamo di avere la porta aperta all'estero. Ma nel tempo stesso diamo corso a provvedimenti contro il *dumping*.... Come è da sperare che l'estero ci aprirà le porte se noi stessi chiudiamo quelle di casa nostra? » E, in genere, la stampa economica americana e i più autorevoli rappresentanti della comunità degli affari sono concordi nel riconoscere il pericolo d'un isolamento economico degli Stati Uniti, in conseguenza di provvedimenti contradittorî nel campo stesso del commercio estero. « Ci piacciono le esportazioni — diceva agli azionisti il presidente del consiglio d'amministrazione dell' « Irving National Bank of New York » [2] — le importazioni ci danno ai nervi. Ci sorride l'idea di vendere sui mercati stranieri prodotti nostri, ma vorremmo che gli stranieri non venissero a vendere i loro sui nostri mercati. Così dividiamo in due una questione inscindibile. V'è di che ridere! »

11. — La tenace resistenza dei liberisti americani ha peraltro subìto, in questi giorni, una nuova solenne sconfitta sul campo della riforma della tariffa doganale definitiva. Il « Permanent Tariff Bill », tenuto a battesimo dallo stesso signor Fordney, già proponente dell' « Emergency Tariff Bill », ha ormai superato vittoriosamente la camera dei rappresentanti il 21 luglio scorso, e il senato sta ora discutendolo con molta urgenza, così che nel momento in cui scriviamo esso

---

[1] « The Commercial & Financial Chronicle », 28 maggio 1921, pag. 2236.
[2] « The Commercial & Financial Chronicle », 28 maggio 1921, pag. 2253.

sarà già forse divenuto legge [1]. È straordinariamente difficile un confronto di questa nuova con la vecchia tariffa Underwood, soprattutto perchè la base sulla quale i dazi vengono calcolati è completamente nuova. A ogni modo, però, a quanto risulta da notizie frammentarie potute raccogliere su periodici economici autorevoli [2] il saggio medio dei dazi è notevolmente superiore, di circa il 30 per cento, a quello della legge Underwood; in molti casi esso è anche superiore alla legge Payne-Aldrich del 1909; ed è di molto ridotto l'elenco delle voci esenti. La preoccupazione del *dumping* del deprezzamento dei cambi dei paesi debitori, la quale aveva ispirato le disposizioni draconiane dell'« Emergency Tariff », ricompare in questa « Permanent Tariff » nel metodo di valutazione delle merci, che costituisce la caratteristica più notevole della nuova legge. È, infatti, disposto che tutti i dazi siano calcolati su la base del prezzo di vendita all'ingrosso di merci similari sul mercato americano, anzichè su la base del prezzo di costo dell'articolo per l'importatore. Di guisa che, quanto più il produttore americano eleverà il suo prezzo di vendita, tanto più alta sarà la base per l'assetto del dazio. Con questa norma protezionistica ad oltranza s'intende eguagliare i saggi dei dazi rispetto ai paesi i cui cambi sono più soggetti a oscillazioni e a deprezzamento, rispetto, cioè, ai paesi debitori, che saranno le maggiori vittime della legge Fordney. L'alea per gl'importatori, derivante dall'arbitrarietà e dalla variabilità delle interpretazioni di questi nuovi *dazi ad valorem*, e che si aggiungerà al rischio già grave delle oscillazioni dei cambi, non farà che aumentare l'onere, e il carattere speculativo del commercio d'importazione americano.

---

[1] Il testo dei titoli I e II del disegno di legge, quale fu approvato dalla Camera dei rappresentanti, e che comprende la « *dutiable list* » e la « *free list* »; ed estratti della parte 1ª e 4ª del titolo IV (*Administrative provisions*) è stato pubblicato dal « Board of Trade Journal », in un supplemento del 4 agosto 1921.

[2] *Bradstreet's* del 2 luglio 1921, p. 437; *The Manchester Guardian Commercial* dell'11 agosto 1921, p. 268; *The Guaranty Survey* 25 luglio 1921; *Journal of Commerce,* luglio 1921.

12. — Con provvedimenti di tal genere, gli Stati Uniti non riusciranno che ad aggravare la crisi del loro commercio estero e delle loro industrie d'esportazione. Il premio del dollaro ha vietato ai loro prodotti anche i mercati del Sud-America, che si sono aperti, invece, ai paesi d' Europa con valute egualmente deprezzate, e se il legislatore americano ritiene di poter correggere quello che è un normale calcolo economico, chiudendo la via alle importazioni a basso prezzo del Sud-America, renderà definitivo un pericolo che potrebbe trovare in sè stesso il rimedio più efficace. D'altra parte, i paesi del Sud-America vigilano in questo momento sui passi falsi del Nord, e altrettanto fa, per suo conto, all' estremo opposto del continente, il Canadà. Il Congresso dell'Argentina, ad esempio, ha di recente manifestato la sua intenzione di procedere a misure di rappresaglia contro la legge Fordney che danneggia gravemenle le sue esportazioni; e rappresaglie saranno anche da attendersi dal Canadà e dai molti altri paesi che si riterranno lesi da quella legge. [1]

Per concludere, gli Stati Uniti, creditori di capitale ed esportatori di prodotti, dovrebbero, se guidati da un interesse beninteso, vedere in un notevole commercio d'importazione il mezzo di assicurare la regolarità delle loro riscossioni e l'efficienza delle loro industrie d'esportazione, e di eliminare altresì, a grado a grado, il pericolo del *dumping* derivante dall'alto premio del dollaro; preoccupati, invece, da effetti contingenti e ispirandosi all'avviso di gruppi interessati politicamente influenti anzichè a quello dei più illuminati rappresentanti della scienza e degli affari, essi perseguono una politica commerciale opposta, non logica, la quale minaccia di compromettere gran parte dei vantaggi ottenuti in questo

---

[1] Cfr. in « The Commercial & Financial Chronicle del 28 maggio 1921, pag. 2243: *The Attitude of Canada bith reference to protectibe tariff duties;* in « The Americas », maggio 1921; l'articolo di Frank O' Malley: *Our Awakening to the Possibilities of South American Trade;* e in « The Economist » del 6 agosto 1921, p. 224: *U. S. Tariff and Canadian Industry.*

ultimo quinquennio, e ad ogni modo ritarda per tutti i paesi del mondo, economicamente connessi, il beneficio del ritorno a condizioni normali [1].

---

[1] Al momento di licenziare le bozze per la stampa, leggiamo nel numero del 3 settembre del *Bulletin de Documentation Economique* che la Camera dei rappresentanti e il Senato americano hanno votato un *" Agriculture Credits Bill "* che provvede per lo stanziamento di doll. 1.000.000.000, del quale la « War Finance Corporation » potrà disporre per fare crediti al commercio estero.

III. — Motivi protezionistici in Inghilterra.

SOMMARIO: 1. Verso una Federazione britannica delle nazioni. — 2. Le preoccupazioni della Vecchia Inghilterra. — 3. Ragioni e limiti della difesa del suo predominio economico. — 4. I suoi maggiori problemi. Le materie prime. — 5. L'efficienza industriale. L'aumento dei costi. — 6. Gli sbocchi. La diminuzione delle esportazioni. — 7. La variazione della bilancia commerciale. — 8. Tra creditori riluttanti a ricevere e debitori impazienti di fare pagamenti in merci. — 9. Il «dumping» dei cambi. — 10. Utili iniziative. — 11. Avvisaglie protezionistiche. Le conclusioni della commissione Balfour. — 12. L'*Exports and Imports Regulation Bill 1919*. — 13. Lo *Special Industries Bill 1920* e il *Dyestuffs Act*. — 14. Il *Safeguarding of Industries Act 1921*. — 15. Esame critico delle principali disposizioni. — 16. Considerazioni generali. Avversione dell'opinione pubblica. L'influsso del cattivo esempio.

1. — «La Gran Brettagna ha meravigliato il resto del mondo, se non anche sè stessa, per l'energia che ha dimostrato nella guerra mondiale: e i popoli di lingua inglese di quattro continenti hanno dato anch'essi prova di essere uniti in spirito e in fede». Così il Marshall, volgendo alla conclusione dei suoi mirabili capitoli intorno alle origini, allo sviluppo e alla persistenza della supremazia economica Britannica [1], trae l'augurio che quel predominio sia mantenuto dai britanni nelle loro nuove sedi, più dell'antica ricche di naturali risorse non peranco sfruttate. "In tal modo potrà la superiorità industriale britannica raggiungere il suo più ampio e completo sviluppo" integrandosi e fondendosi in quella di una *Federazione britannica delle nazioni*.

---

[1] Sono questi i capitoli 3°, 4° e 5° del libro primo della sua recente opera, già ricordata: «*Industry and Trade*», i quali recano i titoli: Foundations of England's industrial leadership. Her drift towards massive production. — Britain's industrial leadership: its long freedom from challenge. — Britain's industrial leadership under strong challenge.

La madre patria ha oggi in tanto maggior bisogno del sostegno delle sue giovani dipendenze, in quanto, profusi nella guerra i suoi tesori e il suo sangue, trovasi “ a dover forzare la riluttante natura a esprimere larghe risorse da un'area limitata di terreni agrari e di depositi minerari „, ed è, inoltre, sotto tutti i riguardi, in una posizione economica delicata e difficile, la quale è quasi l'esponente massima di quella dei paesi tutti dell'Europa occidentale rispetto ai continenti giovani e alle loro vergini forze.

2. — La Gran Brettagna oggi innegabilmente ha gravi motivi di preoccuparsi dell'avvenire: gli Stati Uniti, il Giappone divenuti grandi consumatori di materie prime indigene e forestiere ed esportatori di manufatti; i mercati continentali, principali sbocchi delle sue maggiori industrie sconvolti, contesi e diminuiti di potere d'acquisto; il Canadà, l'Australia, l'India, il Sud Africa, suoi superbi dominî, in vario grado miranti a completare la propria autonomia economica; la sua sovrana a sconto sul dollaro; l'efficienza delle sue industrie estrattive ridotta dalla lenta azione della legge dei compensi decrescenti e più dalla diminuzione del rendimento della mano d'opera, la quale affligge altresì le sue industrie manufatturiere; le pubbliche finanze gravate dalle passività di guerra, dal debito estero e dalle guerriglie intestine; il mercato interno stesso minato dal deprezzare dei cambi continentali; e inoltre una folla di nuovi problemi politici, economici e sociali emersi con le ondate d'imperialismo, d'autonomismo o di demagogismo che il turbine della guerra ha sollevato dovunque: i problemi delle materie prime, delle industrie cardinali, della nazionalizzazione delle industrie e del controllo operaio, e, più recentemente, quelli connessi con il crollo dei prezzi e con la disoccupazione.

3. — La politica economica è il temperamento dei principî universali ed astratti della scienza economica con le norme che, nelle condizioni particolari di una nazione, suggerisce

l'arte di governare. La storia della politica economica di guerra e di dopo la guerra mostra che questo temperamento è giunto troppo spesso a far violenza a quei principî, con conseguenze dannose per il benessere delle nazioni, e riconosce che un'applicazione la quale ad essi più si attenga è in ogni caso il migliore rimedio. Nel caso dell'Inghilterra, una grande nazione maestra di sapienza politica e economica, regolatrice dello sforzo produttivo mondiale e dell'equilibrio degli scambi internazionali dal suo centro finanziario di Londra, vede oggi, per circostanze che nessun osservatore potrebbe dichiarare definitive, la direzione del movimento economico esserle contesa da una rivale che, sebbene cresciuta di potenza e d'esperienza, non può dirsi matura ancora per assumerla, e, nell'interesse della comunità degli affari della quale essa stessa è così gran parte, anzichè cederla, si dispone alla lotta. L'economista abituato a riconoscere nelle forze in contrasto gli elementi dell'equilibrio, ammette i beneficî d'una lotta che porti a una riduzione di costi e a un aumento dell'efficienza. Tra questa e l'altra forma di lotta che consiste in ostruzionismi doganali e in accaparramenti di materie prime l'Inghilterra ha oggi la scelta e dalla scelta dipenderà la sua sorte.

4. — Le questioni eminenti della vecchia Inghilterra sono oggi quelle delle materie prime, dell'efficienza delle proprie industrie e degli sbocchi. Gli Stati Uniti che erano prima della guerra fra i principali fornitori della maggiore fra le industrie britanniche d'esportazione: l'industria cotoniera, oggi ritengono per sè una proporzione crescente del loro raccolto di cotone, per elaborarlo in filati e in tessuti e invadere i mercati inglesi [1]. La maggiore produttrice di la-

[1] La media delle esportazioni di cotone americano in Inghilterra nel quinquennio 1910-1914 era di 3.509 mila balle di 500 libbre inglesi; nel 1921 esse erano scese a 1.787 mila balle. V. "*Exports of farm Products from the United Staets*" in COMMERCE MONTHLY del settembre 1921, pag. 9.

ne del mondo: la confederazione australiana, elabora un progetto per sviluppare in un decennio un' industria laniera capace di assorbire la totalità dei suoi tagli [1].

L'impiego del petrolio come combustibile nelle industrie e per le navi avevano posto l'Inghilterra, non produttrice, alla mercè degli Stati Uniti che con il Messico possedevano quasi il monopolio della produzione petrolifera, e conquistare il dominio del petrolio vuol dire per essa difendere il suo predominio sui mari. E, in generale, la guerra ha dato ovunque un grande impulso allo sviluppo industriale di molti paesi che per l'innanzi si erano limitati a produrre e a esportare materie prime importando manufatti, e ciò ha reso difficili le condizioni dei paesi che devono dipendere dall'estero per le materie prime e per gli sbocchi delle loro maggiori industrie d'esportazione. La Gran Brettagna, fra questi, intuito il pericolo, sta oggi provvedendo a una rigorosa esplorazione delle risorse del suo impero; la sua potente società di cotonicoltura va ampliando la zona cotonifera dell'Africa [2], altri uomini previdenti e autorevolissimi, sostenuti dall'Ammiragliato hanno, con cauta e sottile politica, contrapposto all'americano il trust inglese del petrolio, che ha esteso il suo controllo sulla maggior parte dei giacimenti europei, asiatici, africani e su alcuni della stessa America [3].

---

[1] V. "The Board of Trade Journal" del 9 luglio 1920.

[2] Il Signor U. H. Himburg, direttore generale della "British Cotton-growing Association" in una sua relazione su "*La cotonicoltura dell'Impero*" presentata alla 2ª Conferenza cotoniera internazionale di Liverpool e Manchester del giugno di quest'anno, mise bene in evidenza i pericoli e le risorse dell'industria del Lancashire. Egli ricordò che nel 1895, l'America non consumava se non il 31,2% del suo raccolto di cotone; nel 1917 l'industria degli Stati Uniti assorbiva già il 59% di esso, onde "un raccolto scarso può rendere critica la situazione dell'industria inglese. Egli indicava come i territori più promettenti per la cotonicoltura entro l'Impero: la Nigeria, il Sudan e l'Uganda.

[3] Cfr. per i particolari di questa lotta grandiosa tra gli Stati Uniti e l'Inghilterra, per il petrolio, il bollettino nº 241 "Il petrolio" della serie economica delle pubblicazioni dell'*Ufficio informazioni economiche estere*. — Roma 4 novembre 1920. —

5. — Non sarà quindi difficile all'Inghilterra risolvere, con l'energia e l'iniziativa abituali nei suoi grandi uomini d'affari e di stato, la grave questione delle materie prime per le sue industrie, ma queste dovranno per proprio conto risolvere il problema anche più difficile della riduzione del costo della trasformazione delle materie prime in manufatti. Questo costo è oggi aumentato per tutte, in seguito al più scarso rendimento delle miniere e alla diminuita efficienza delle maestranze inglesi, a malgrado di salari triplicati. Per quello che riguarda le miniere di carbone, ciò è illustrato con molta evidenza, ad esempio, da alcune statistiche elaborate per conto delle "Dunston Garesfield Collieries, Ltd.", relative alle loro due miniere di Norwood e di Dunston [1]. Il rendimento annuo delle due miniere, nel periodo 1911-1920, è sceso gradatamente (e quindi indipendentemente dalle parziali oscillazioni dovute a scioperi) da 96 mila a 49 mila tonnellate inglesi per la prima e da 128 mila a 89 mila per la seconda; il rendimento medio delle giornate lavorative degradò, rispettivamente, da 378 a 206 e da 502 a 386 tonnellate; quello del minatore in ciascun turno, rispettivamente, da 1.97 a 1.05 e da 2.06 a 1.66, a malgrado che il salario corrispondente sia cresciuto, nel detto decennio, nella miniera di Norwood, da poco più di 6 a ben oltre 17 scellini, e nella miniera di Dunston da 6 a oltre 18 scellini. Il fatto è generale in tutta l'industria, ed in conseguenza, da 10 scellini per tonnellata nel 1914, il prezzo del carbone inglese era salito nei primi del 1921 a circa 50 scellini così che, dato il ribasso dei prezzi sul mercato mondiale, susseguente alla concorrenza dei produttori americani, molte miniere, non solo tra le marginali ma anche tra le più prospere del regno, furono costrette a subire una perdita fino a 40 scellini la tonnellata, se non s'indussero alla serrata [2].

---

[1] V. l'articolo: *The Coal Crisis*, nel numero del 10 giugno 1921 di "The Iron & Coal Trades Review".

[2] Cfr. in "The Manchester Guardian Commercial" del 3 marzo 1921:

La critica condizione dell'industria carboniera inglese si ripercuote naturalmente su tutte le altre delle quali il carbone è l'alimento essenziale e specie su quelle metallurgiche [1]. A parte le maggiori difficoltà di ottenere le materie prime, esse stesse risentono della minore efficienza degl'impianti e delle maestranze rispetto alle più giovani e moderne industrie d'altri paesi.

Tutto il recente volume del Marshall: *Industry and Trade*, è pieno della nobile preoccupazione di quel principe degli economisti britannici che l'ordinamento industriale del grande paese, pur conservando le felici caratteristiche le quali gli assicurarono in passato la supremazia, accolga i sistemi più efficaci del grande capitalismo contemporaneo. "L'adagio — egli scrive — *la casa d'un inglese è il suo castello*, rappresenta un aspetto del carattere nazionale che si sviluppò in secoli di lotta fortunata contro il dispotismo semi-militare..... e che costituì una delle basi principali dell'Impero britannico. Ma, in quanto esso induce un produttore o un commer-

---

Cold facts of the British Coal Crisis. Il costo medio di produzione del carbone americano era allora calcolato in 15 scellini la tonnellata inglese e rendeva possibile, a malgrado della distanza, la sua concorrenza con il carbone inglese sui mercati d'Europa.

[1] Se si considera che il minatore inglese rende annualmente, secondo calcoli recenti, non più di 200 tonnellate inglesi di carbone, mentre quello americano ne estrae 800, e che così in Inghilterra come in America occorrono 1 3/4 tonnellata di carbone per produrre 1 tonnellata di ferro, è chiaro che, a meno di una trasformazione di metodi e di un aumento dell'efficienza delle industrie metallurgiche britanniche, i minori prezzi ai quali l'America può vendere il suo ferro e i suoi acciai sui mercati esteri rappresentano un grave pericolo per questa risorsa importantissima delle esportazioni del Regno Unito. Cfr. R. A. Hadfield: *The World-Hunger for Steel*, in "The Iyon & Coal Trades Review" del 21 gennaio 1921.

Ancora al 20 agosto il corrispondente di "The Economist" calcolava che a malgrado della diminuzione di 15 scellini del prezzo del *coke* da fornace, e a malgrado d'una riduzione dei salari dei minatori di minerale di ferro, di 7 s. 6 d. il giorno, i prezzi degli acciai inglesi rimangono sempre così alti che la produzione d'una tonnellata inglese di ferro nel Regno Unito viene a costare, di solo combustibile, quello che in America e in Germania essa costa a prodotto ultimato.

ciante a evitare l'azione associata, per timore che i suoi soci possano carpirgli il segreto degli affari, esso può divenire fonte di debolezza anzichè di potenza nazionale " [1].

Si consideri, poi, quale ostacolo rappresenti per la piena efficienza produttiva di un'industria il peso della sua stessa antichità. Parecchie delle industrie inglesi sono sorte da umili origini, per iniziativa d'uno o due uomini energici e intraprendenti, ma con limitati capitali. La loro attività si svolge spesso in edificî non espressamente designati allo scopo, che lo sviluppo degli affari ha reso inadeguati, e che il progresso dei metodi ha fatto divenire antiquati [2].

La stessa inferiorità del rendimento della mano d'opera, per la quale, ad esempio, occorrono oggi almeno tre operai inglesi per fare il lavoro d'un operaio americano [3], è in parte dovuta al minor sussidio di mezzi tecnici di cui i primi dispongono, il più delle volte, per imposizione delle lor proprie organizzazioni. L'inferiorità dell'industria inglese a questo riguardo risulta evidente, in tutti i suoi rami, dal seguente prospetto che togliamo da " The Statist " del 26 marzo 1921 e che si basa sui dati dei censimenti della produzione in Inghilterra nel 1907 e negli Stati Uniti nel 1909:

---

[1] Marshall, op. cit., pag. 583.

[2] V. H. T. Hildage, in *Outlines of Industrial Administration*. London, Pitman. Pagg. 12, 13.

[3] In *The Economist* del 19 febbraio 1921, a pag. 323, è istituito un interessantissimo confronto tra la potenza produttiva, per operaio, in Inghilterra e in America, su la base dei rispettivi censimenti industriali del 1907 e del 1909. V. anche: *The Statist* del 26 maggio 1921, pag. 515.

	H P per 1000 operai		Valore della produzione annua per operaio	
	REGNO UNITO	STATI UNITI	REGNO UNITO	STATI UNITI
	h. p.	h. p.	L. st.	L. st.
Industria delle calzature	172	486	171	516
Fabbricazione di scatole di cartone	114	590	106	275
Industria del burro e dei formaggi	1.477	5.507	1.310	2.979
» del cemento	3.195	13.973	192	472
» dell'abbigliamento	45	165	158	484
» del cioccolato e delle confetture	346	980	296	662
Manifatture di cotoni	2.214	3.423	236	332
Industria degli orologi	125	628	137	296
» della coltelleria	420	2.069	164	323
» della tintura e finitura tessuti	1.949	2.449	184	379
Officine del gas	687	3.469	422	897
Fabbriche d'armi e munizioni	595	1.214	152	464
» di guanti	113	256	233	416
» di cappelli	181	588	149	414
» di maglierie	163	804	184	309
Concerie di pellami	847	2.389	686	1.054
Fabbriche di calce	937	6.209	141	258
» di birra e malto	937	6.209	975	1.466
» di fiammiferi	408	1.729	223	625
» di pitture, colori e vernici	1.375	4.012	863	1.754
Cartiere	4.201	15.846	330	705
Fabbriche di pennini e matite	241	710	131	419
Stamperie e case editrici	1.133	1.154	396	572
Fabbriche di vagoni ferroviari	1.126	2.274	364	574
Setifici	608	989	142	398
Saponifici e stearinerie	1.092	2.160	821	1.691

Questa differenza di rendimento tra le due grandi rivali del primato industriale si può ritenere essere, attraverso il periodo di guerra, piuttosto aumentata che diminuita, con il risultato che "il ferro americano, le automobili e altri articoli troppo numerosi per poter essere menzionati possono essere prodotti di gran lunga più a buon mercato dei corrispondenti articoli inglesi, a malgrado che gli operai americani ricevano salari di gran lunga superiori a quelli degl'inglesi "[1]. Anche l'industria cotoniera, ritenuta tra le più efficienti della Gran Brettagna, come risulta dal prospetto suesposto, aveva un'inferiorità rispetto a quella americana. Ed invero, mentre nelle industrie in genere la produzione annua per operaio era del 150 $^0/_0$ maggiore negli Stati Uniti che in Inghilterra, essa era pur sempre del 50 $^0/_0$ maggiore anche nell'industria cotoniera. La superiorità americana anche in questo campo dipende, non solo dalla quantità, ma anche dalla qualità dei mezzi meccanici messi a disposizione dell'operaio. Il telaio automatico, invenzione inglese, si è generalizzato in America, laddove in Inghilterra esso incontra l'avversione delle *Trade-unions*. E così, mentre il tessitore inglese non può attendere a più di 4 telai non automatici, l'americano giunge a regolare fino a 20 e anche a 28 telai automatici[2].

---

[1] "The Economist" 19 febbraio 1921, pag. 324. Mentre l'Inghilterra si mantiene stazionaria, l'America e altri paesi fanno rapidi progressi, e il pericolo è in tanto maggiore per la prima in quanto essa è relativamente scarsa di naturali risorse. L'America ha più della metà del carbone mondiale, più della metà delle forze idrauliche utilizzate nel mondo, e produce più dei due terzi del petrolio di tutto il mondo. Essa produce i due terzi del cotone grezzo e possiede un'inesauribile provvista di tutte le materie prime dell'industria. L'Inghilterra potrà competere con successo con gli Stati Uniti solo se la sua povertà di materie prime sarà compensata dalla maggiore efficienza della produzione. A meno di ciò il paese è destinato alla decadenza ".

[2] Cfr. l'interessante "Report on Cotton Manufactures ", pubblicato dall'United States Tariff Board, nel 1912: "Parecchi motivi vengono posti innanzi per il ritardo di un più generale impiego del telaio automatico in Inghilterra. Anzitutto, il telaio automatico costa circa due

6. — Risolvere il problema della diminuzione dei costi di produzione è per l'Inghilterra risolvere quello degli sbocchi per le sue importanti industrie d'esportazione alle quali deve il rifornimento annuo di materie prime e di generi alimentari. Gran parte dei paesi del mondo sono oggi scesi assai in basso nella scala del potere d'acquisto, e mentre il loro bisogno di merci è grande, la considerazione del prezzo ha il sopravvento presso di loro su quella della qualità. I prodotti britannici, generalmente riconosciuti superiori dovunque sotto quest'ultimo rispetto, sono quindi costretti in tali circostanze, a sostenere il paragone di articoli di qualità più scadente ma ottenibili a miglior mercato [1]. È questa una delle ragioni per cui le esportazioni britanniche sono diminuite in modo invero impressionante rispetto alle cifre d'ante guerra; l'altra ragione è la condizione dei cambi di molti paesi dell'Europa continentale, che ha chiuso quasi completamente questo grande mercato alle principali industrie inglesi d'esportazione. Le quali possono ridursi alle tre grandi branche: tessile, meccanica e carboniera. Come queste abbiano veduto restringersi i loro rifornimenti di materie prime e i loro sbocchi, risulta, per il 1920, dal seguente pro-

---

e due volte e mezzo più del telaio ordinario, e ciò ha distolto molti tessiturifici inglesi già attrezzati con telai ordinari dall'adottarlo . . . . Un'altra ragione dell'impiego limitato di telai automatici sembra essere l'avversione che per essi hanno le unioni del lavoro ". V. anche: "The Economist" del 5 marzo 1921 pag. 505: *Under - Production in England.*

[1] Il signor R. Dennis, industriale britannico, di ritorno da un viaggio di 20 mesi attraverso i più importanti centri economici del mondo, ha così riassunto a un redattore di "The Times Trade Supplement" (1° ottobre 1921, pag. 43) le sue impressioni sulle difficoltà presenti del mercato mondiale per i prodotti britannici: "A meno d'una diminuzione dei costi di produzione, la perdita dei nostri mercati esteri sarà seguita dalla perdita del mercato interno, perchè i nostri fabbricanti saranno costretti a rifornirsi all'estero per articoli che potrebbero essere forniti dall'industria nazionale, in ragione del loro prezzo minore. " Egli osserva che i continui aumenti di salario e gli scioperi hanno reso impossibile alle ditte inglesi precisare prezzi e data della consegna al cliente straniero.

spetto nel quale il commercio estero della Gran Brettagna in quest'anno è stato ridotto, per maggiore evidenza comparativa, ai valori del 1913 [1]:

Categorie di merci	Importazioni (in milioni di lire sterline)		Esportazioni (in milioni di lire sterline)	
	1913	1920	1913	1920
I. Generi alimentari, bevande, tabacchi, ecc.	**279**	**241**	**34**	**19**
II. Materie prime, ecc., tra cui: .	**206**	**195**	**66**	**32**
A. Carbone.	—	—	51	17
B. Cotone grezzo	61	53	—	1
C. Minerali non ferrosi . . .	12	8	—	—
III. Articoli in tutto o in parte manufatti, tra cui:	**172**	**144**	**414**	**316**
A. Ferro, acciaio e loro manufatti	16	7	55	40
B. Metalli non ferrosi e loro manufatti.	211	18	121	15
C. Chincaglierie, colteller., ecc.	5	3	7	5
D. Macchine	6	6	34	23
E. Filati di cotone e relativi manufatti.	7	1	126	87
F. Filati di lana e relativi manufatti	9	4	36	34
G. Veicoli	5	22	26	23
Totale di tutte le categorie.	**657**	**580**	**514**	**367**

L'accentuarsi della crisi generale e il lungo sciopero carboniero dell'aprile-giugno aggravarono nel corrente anno la depressione del commercio estero. I dati che togliamo da "The Board of Trade Journal" [2] del 28 luglio indicano chiaramente la persistenza di questo fatto preoccupante:

---

[1] Estratto dall'articolo di HERBERT FEIS: *The Industrial Situation in Great Britain from the Armistice to the Beginning of 1921*, in « American Economic Review » del giugno 1921, pag. 260.

[2] Valori sempre ridotti alla media dei prezzi del 1913.

	3. trimestre 1920	4. trimestre 1920	1. trimestre 1921	2. trimestre 1921
	In milioni di lire sterline			
Importazioni nette	424.7	395.0	280.9	241.7
Esportazioni	369.8	328.3	227.8	141.1
Eccedenza delle importazioni	54.9	66.7	53.1	100.6

Tutti i rami delle esportazioni parteciparono a questa diminuzione, ma più specialmente il carbone, i manufatti di cotone e di lana, e i prodotti del ferro e dell'acciaio, ossia quelli che più contribuivano all'equilibrio dell'economia britannica.

Nelle diminuite esportazioni di carbone è facile vedere l'effetto della concorrenza americana sui mercati dell'Europa continentale, in ragione della grande differenza di costo e di rendimento che supera (anche a motivo del ribasso dei noli) lo svantaggio della distanza. Se si tien conto del peso, le esportazioni di carbone dagli Stati Uniti, già quasi irrilevanti rispetto a quelle dal Regno Unito, sono oramai giunte a superarle:

ESPORTAZIONI DI CARBONE
(esclusa l'antracite)

	In migliaia di tonnellate inglesi		
	1913	1919	1920
Regno Unito	70.425	33.643	23,281
Stati Uniti	17.986	17.969	34,300

« Dieci anni or sono — scrive un redattore di « The Manchester Guardian Commercial »[1] il quale ci fornisce questi dati — il carbone del Galles per il rifornimento delle navi riusciva a vendersi in oriente fino a Singapore e ad occidente fino al Cile e al Perù: oggi è difficile trovarne a oriente

[1] Del 28 aprile 1921: *The Menace to British Coal Export Trade. How Valuable Markets are Being lost through High Prices*: Pag. 716.

di Colombo, ed esso è divenuto troppo caro per la costa occidentale dell'America. Che cosa significhi questa riduzione dell'area del mercato d'esportazione del carbone per l'Inghilterra è chiaramente indicato nello stesso periodico. "Una parte notevole dei nostri rifornimenti di carni e di cereali, ad esempio, proviene dal Sud America. In passato, con le esportazioni del nostro carbone noi paghevamo le nostre importazioni dal Sud America. Inoltre, la sicurezza di ottenere carbone come carico del viaggio di andata consentiva agli armatori d'imporre minori noli per il viaggio di ritorno con carico di generi alimentari, i quali potevano essere pertanto ceduti al consumatore britannico più a buon mercato. Le esportazioni di carbone avevano un influsso altresì sui prezzi delle materie prime. Nei paesi dove non si estrae carbone o dove inadeguata è la produzione locale, il prezzo del carbone d'importazione rappresenta un elemento considerevole dei prezzi di quasi tutte le merci che ivi si producono. E pertanto vi è uno stretto rapporto tra il prezzo al quale l'importatore britannico acquista all'estero le sue materie prime e il prezzo d'esportazione del carbone britannico. Inoltre, la misura nella quale altre merci britanniche troveranno uno sbocco all'estero è a sua volta determinata dalla quantità e dal prezzo del combustibile acquistato presso di noi. Non c'è via d'uscita a questa interdipendenza fra le industrie „ [1].

---

[1] La miglior prova dell'importanza che per la vita economica della Gran Brettagna ha la conservazione dei suoi mercati esteri del carbone è data dall'energia con la quale essa si è posta a riconquistarli. Essa che, come in seguito vedremo, alza barriere contro il "dumping", non esita a valersene quando trattasi di battere il carbone americano sui mercati d'esportazione. "Non solo essa, a partire dalla metà di luglio 1921, quota prezzi inferiori a quelli del carbone americano su ogni mercato estero con espresso e deliberato proposito, ma viene anche riferito che essa ha accettato transazioni a prezzi *inferiori al costo* di consegna." Peraltro gli esportatori americani, prima di cedere il campo, attendono di vedere se, venuto a cessare con il 1° ottobre il sussidio del governo inglese, di £ st. 10 milioni, all'industria carboniera britannica, questa non sarà costretta a rialzare i prezzi e a desistere dal "dumping". V. "The Journal of Commer-

Così anche le esportazioni di manufatti di cotone e di lana e di prodotti del ferro e dell'acciaio, altre cospicue fonti di potere d'acquisto di materie prime e di generi alimentari per il grande paese industriale, presentano diminuzioni di quantità impressionanti, ed anche di valore, se per quest'ultimo si applica la riduzione al prezzo medio del 1913 [1].

Esportazioni di manufatti e di filati di cotone e di tessuti e filati di lana.

Anno	Manufatti di cotone in migliaia di jarde (m. o. 914)	Filati di cotone in migliaia di libbre inglesi	Tessuti di lana in milioni di jarde	Tessuti di lana ritorta in milioni di jarde	Filati di lana, di lana ritorta ecc. In milioni di libbre inglesi
1913 . .	7.075.252	210.099	105.8	62.4	67.1
1919 . .	3.523.660	162.616	131.1	33.7	26.0
1920 . .	4.436.557	147.542	187.2	77.3	28.8

Nel 1⁰ semestre del 1921, secondo i dati di " The Board of Trade Journal " [2], le esportazioni di filati e manufatti di cotone prodotti nel Regno Unito presentavano, a prezzi ragguagliati, rispetto a quelle del periodo corrispondente del 1913, una diminuzione del 52.1 per 100, e le esportazioni di filati e manufatti di lana, una diminuzione del 45.5 per 100 [3].

E passando al ferro e all'acciaio e ai loro prodotti, anche in queste industrie, alla diminuzione della produzione si

---

ce and Commercial Bulletin " del 13 settembre 1921 : *England rapidly regains her Export Coal Trade.*

Un altro esame interessante della situazione dell'industria inglese del carbone d'esportazione — nel suo punto critico di settembre-ottobre — leggesi nel n⁰ del 1⁰ ottobre di " The Times Trade Supplement ".

[1] V. H. Feis : *The Industrial Situation in Great Britain*, in " The American Economic Review " giugno 1921. pagg. 256-257.

[2] del 21 luglio 1921, pag. 99: *Foreign Trade in 1921 at the Pre War Values of 1913.*

[3] Ultimamente, l'industria del Lancashire ha veduto entrare in lizza contro di lei il nazionalismo indiano che ha elevato il dazio d'importazione sui manufatti di cotone dal 7 1|2 all'11 per 100 *ad valorem*, allo scopo di sviluppare la lavorazione indigena del cotone grezzo ch'è uno dei principali prodotti dell'India.

accompagna un assottigliarsi delle esportazioni. Il "Board of Trade" indica, per questa branca, una diminuzione percentuale nel 1921 (1° semestre) rispetto al 1913 (periodo corrispondente) del 60.9 per 100. e dal seguente tabellino che ricaviamo da "The Statist"[1], si potrà osservare come la Gran Brettagna, uno dei maggiori fra i grandi paesi metallurgici del mondo, stia per domandare all'estero più che ad esso non dia in prodotti del ferro e dell'acciaio:

		1913 Tonnell.	1920 Tonnell.	1921 (7 mesi) Tonnell.
Ferro, acciaio e relativi manufatti	Importazioni	2.230.955	1.108.524	839.364
	Esportazioni	4.969.224	3.253.225	935.950
Eccedenza delle esp. sulle imp.		2.738.269	2.144.701	96.586

7. — Non è questo che un indice parziale di un fatto più generale che si avvera in questo periodo critico del commercio estero britannico: che cioè la bilancia commerciale a partire dall'armistizio è divenuta notevolmente sfavorevole all'Inghilterra. Il fatto non ha nulla d'impressionante in sè stesso per una nazione, com'essa, creditrice dell'estero per diverse partite invisibili sufficienti a mantenere in equilibrio la bilancia dei pagamenti. Ma se noi osserviamo, d'altra parte, la notevole diminuzione di quelle partite invisibili che rappresentano il compenso dello sbilancio tra le importazioni e le esportazioni di merci, allora abbiamo qualche motivo di impensierirci.

Prima della guerra, l'eccedenza delle importazioni sulle esportazioni visibili era, invero, in media, di 150 milioni di lire sterline ogni anno[2], ma a compensare questa differenza erano più che sufficienti le sole esportazioni invisibili sotto

---

[1] del 20 agosto 1921.

[2] Cfr. "The Economist„ del 27 Agosto 1921, pag. 329: *The Growth of Foreign Trade of the Chief European Nations.*

forma di noli. Durante i sei anni delle guerra e del dopoguerra, l'eccedenza delle importazioni sommò a 3 miliardi di lire sterline, con una media, cioè, di 500 milioni all'anno: e poichè in questo periodo l'Inghilterra non potè compensarla con esportazioni di merci o di servizi, essa dovette vendere molti dei crediti che vantava sull'estero (e cioè quasi la totalità dei suoi titoli americani) e per giunta indebitarsi verso l'estero per circa 1.200 milioni (per un miliardo circa verso l'America). Dimodochè, mentre, ad esempio, essa poteva contare prima della guerra sul pagamento annuale, da parte degli Stati Uniti soltanto, di 50 a 60 milioni d'interessi sui titoli americani posseduti, oggi, invece, essa dovrà pagare, appena ne saranno stati determinati la scadenza e il rimborso, una somma annuale molto maggiore agli Stati Uniti [1]. E ancora, sempre sotto questo capo, il saggio dei suoi investimenti all'estero non lascia sperare che le antiche posizioni siano per essere riguadagnate; anzi, uno sguardo al seguente prospetto basta a persuaderci del contrario [2]:

Nuove emissioni di capitale in migliaia di lire sterline.

Anno	All'interno	All'estero	Totale	Percentuale degl'investimenti all'estero
1913	44.600	197.500	242.100	82
1918	40.267	25.063	65.330	39
1919	187.700	49.900	237.600	21
1920	330.600	53.200	383.800	15

Dai dati del "Board of Trade Journal" del gennaio 1921, risulta che ancora nel 1920 le partite invisibili riuscirono più

1 Cfr. ARTHUR W. KIDDY: *Our Foreign Trade in Relation to the position of the Exchanges*, a pag. 387 di "The Bankers' and Agents' Magazine" del marzo 1921.

2 Secondo i dati della London Joint City and Midland Bank, riprodotti dal Feis nell'articolo già citato.

che a saldare l'eccedenza delle importazioni di merci; infatti, il bilancio in quell'anno potè così stabilirsi:

	Milioni di lire sterline:
Eccedenza esportazioni di conio e verghe . . .	43
Reddito netto da investimenti	120
Profitti della navigazione	340
Operazioni bancarie, assicurative e altre	40
	543
Eccedenza delle importazioni di merci	378
Bilancio generale . . .	165

ma è da tener conto che finora la Gran Brettagna non ha cominciato a pagare gl'interessi dei suoi debiti verso gli Stati Uniti [1]. Anche prescindendo per il momento dall'onere di questi ultimi, il bilancio generale del corrente anno sembra fin d'ora doversi chiudere con un passivo di 50 milioni di lire sterline. Le previsioni del signor Federico Lewis, della ditta "Furness, Withy and Co.", (che per la loro attendibilità il *Board of Trade Journal* non sdegnò altra volta far sue) sono, per il 1921, che i profitti della navigazione non supereranno i 60 o 70 milioni di lire sterline, da 340 che furono nel 1920. È ben vero — osserva "The Manchester Guardian Commercial" dell'8 settembre al quale dobbiamo l'informazione — che l'eccedenza delle importazioni sulle esportazioni sembra dover essere minore di quella dell'anno scorso, e doversi aggirare sui 280 milioni di lire sterline, in confronto ai 380 milioni del 1920. Ma se i noli non renderanno più di 60 o 70 milioni e se il reddito netto degl'investimenti all'estero e quello delle operazioni bancarie, ecc., non supereranno, come si prevede, rispettivamente, le somme dello scorso anno di 120 e di 40 milioni di lire sterline, il totale delle esportazioni « in-

[1] È vero che essa non ha neppure cominciato a riscuotere gl'interessi sui debiti che gli alleati d'Europa hanno verso di lei, ma quanto sia da fare assegnamento su questi è ancor dubbio.

visibili » non basterà a compensare l'eccedenza delle importazioni sulle esportazioni di merci.

8. La critica situazione odierna del Regno Unito dipende dall'essersi questo venuto a trovare, per effetto delle vicende di guerra, nell'insostenibile condizione di debitore d'un paese ch'è fra i suoi principali fornitori, e di creditore d'altri paesi che sono i suoi principali clienti, e di acquistare perciò a caro prezzo le materie prime per non rivender se non in perdita i prodotti finiti a consumatori diminuiti di potere d'acquisto, a rischio di vedersi escluso dal mercato. « E per questo paese specialmente — scrive il Kiddy — che vive del suo commercio e che si trova nella poco invidiabile condizione d'esser ritenuto solvibile a ogni domanda di creditori esteri, quali l'America, e di dover al tempo stesso mostrare clemenza ai suoi debitori e riallacciare gli affari con parecchi dei suoi antichi clienti in un'Europa in bancarotta; e ciò con un'America mal disposta a aumentare le sue importazioni e capace di esercitare la riduzione in ragione della sua produttività, il momento è certo tale da destar preoccupazioni ». La condizione dei cambi, indice fedele di questo stato di cose, mentre tenderebbe ad agevolar agli Inglesi le esportazioni negli Stati Uniti e le importazioni dal continente europeo, urta contro la distribuzione geografica delle risorse, per la quale essi poco possono dare all'America e molto devono ricevere e, viceversa, non possono rifornirsi di materie prime in Europa, sbocco tradizionale dei loro prodotti. « L'acquirente inglese — osserva molto limpidamente l'autore surricordato — conoscendo che, per effetto del cambio, la sua lira sterlina non vale se non 15 s. 6 d. in America, dice saggiamente : io devo cercare di comperare in qualche altro paese ove il cambio mi sia molto più favorevole, oppure devo astenermi dal comperare. Ma se, ad esempio, noi tutti cominciassimo a osservare una rigorosa economia e per conseguenza si riducessero le nostre importazioni dall'America, la nostra condizione migliorerebbe assai, rimarrebbe

però il fatto che, solo di generi alimentari e di cotone, noi saremmo, presentemente, costretti a importare dagli Stati Uniti una quantità più che sufficiente a mantenere il cambio a noi sfavorevole, a meno che frattanto non fossimo riusciti a stimolare talmente le nostre esportazioni verso altri paesi da riequilibrare la nostra bilancia commerciale» [1].

Senonchè, i paesi dell'Europa continentale, con valute anche più deprezzate della lira sterlina, fanno essi stessi un ragionamento analogo, e mentre diminuiscono le loro compere di manufatti britannici doppiamente rincarati per effetto dell'aumento del loro costo e del deprezzamento dei cambi continentali in sterline, sono stimolati a vendere sul mercato interno del Regno Unito. Così si è verificato nel commercio inglese con il continente un cambiamento caratteristico, per cui nel primo semestre dell'anno in corso vi è stata un'eccedenza d'importazioni dall'Europa, laddove nei due anni precedenti erasi avuta, nel semestre corrispondente, un'eccedenza d'esportazioni in Europa [2].

9. Un cosiddetto « dumping » dei cambi, analogo a quello dal quale gli Stati Uniti hanno creduto difendersi con l' "Emergency Tariff Act" [3] ha luogo, con l'irrevocabilità di una legge fisica, verso il mercato inglese da parte dei paesi continentali con valute più deprezzate, e specie da parte della Germania che tra quelli è il più rappresentativo. « Grandi quantità di merci tedesche — riferiva il console americano a Londra il 30 novembre 1920 — si aprono la via sui mercati del Regno Unito. Giovandosi del saggio del cambio, dei più lunghi orari di lavoro, e d'un rendimento relativamente maggiore per operaio, diverse categorie di manufatti d'origine tedesca vengono offerte a prezzi notevolmente inferiori al costo di produzione in Gran Brettagna, con quotazioni in sterline, ge-

---

[1] Artic. cit.

[2] V. "The Economist" del 20 Agosto 1921, pag. 268: *The Direction of Oberseas Trade.*

[3] V. il capitolo: Neo-Mercantilismo Americano.

neralmente c. i. f nei porti britannici. Il 25 novembre 1920, alla camera dei comuni si richiamò l'attenzione sul fatto che gli operai tedeschi prima della guerra erano pagati secondo una media di 40 marchi la settimana, e il prodotto del loro lavoro era importato in Inghilterra in base a un costo di mano d'opera di L. st. 2 la settimana; oggi le stesse categorie d'operai tedeschi ricevono in media da 250 a 400 marchi la settimana; al saggio presente del cambio il costo di mano d'opera equivale a L. st. 1 10 s., ossia è in concorrenza con il costo dell'operaio inglese di L. st. 4 a 5 la settimana e costituisce una grave minaccia di disoccupazione in alcune industrie [1].

10. — La Gran Brettagna, subito fin dall'armistizio, e per taluni rispetti anche da prima, ha affrontato direttamente tutte queste contrarietà con provvedimenti che, ispirandosi al concetto di una migliore organizzazione del sistema di rifornimenti, di produzione e di mercati, appaiono pienamente giustificati. Mentre governo e associazioni private investono larghi capitali nello sviluppo delle risorse minerarie e agrarie dei paesi della Corona che possono rendere meno sensibile la diminuzione dei rifornimenti in materie prime da altre fonti, gl'industriali e il governo contribuiscono a ridurre i costi di produzione nella madre patria, i primi migliorando e allargando gl'impianti e adottando i metodi di associazione e di specializzazione propri dei loro concorrenti stranieri, il secondo ritirandosi a grado a grado da un campo che non è il suo e soprattutto non frammettendosi nelle vertenze che nascono dalla necessità di ridurre la remunerazione all'efficienza della mano d'opera. Per quanto poi riguarda il problema degli sbocchi, a parte alcuni buoni successi del principio della preferenza imperiale negli scambi tra i paesi di

[1] V. "Commerce Reports" del 30 dicembre 1920, pag. 1346: *German Trade Competition in the United Kingdom.*

lingua inglese [1], è da notare lo sforzo che il governo e gli enti commerciali e bancari fanno per riconquistare i mercati del mondo, sia con apposite organizzazioni, sia con crediti a lunga scadenza ai paesi la cui potenza d'acquisto è grandemente diminuita [2].

Provvedere il rifornimento delle materie prime mettendo in valore le riserve dell'Impero, stimolare l'efficienza industriale nella madre patria, allargare gli sbocchi nei paesi della Corona nei domini e nei tradizionali mercati continentali del Sud-America e dell'Oriente prossimo ed estremo, e

---

[1] Questo principio può ritenersi conforme alla tradizionale politica liberistica del Regno Unito in quanto tende a abolire le barriere che tuttora esistono tra i paesi dell'impero britannico. Diversissima la politica doganale di ciascuno di essi negli ultimi decenni: chè mentre la Gran Brettagna, l'India, e le colonie della Corona tenevan fermo al libero scambio; il Canadà, l'Australia, la Nuova Zelanda e il Sud Africa sono andati perfezionando sistemi più o meno rigorosi di protezione, specie come conseguenza della guerra. Ridotti i suoi sbocchi in Europa e in America è naturale che l'Inghilterra cerchi di avere almeno la porta aperta nei suoi domini e nelle sue colonie. Fra i domini, solo l'Australia e la Nuova Zelanda si sono affrettate a aderire a questo principio: la prima, nella sua nuova tariffa del 14 marzo 1920, la quale, pur essendo la più gravemente protezionistica nella storia doganale della Confederazione e ispirata a un «monroismo» di marca australiana, ed elevando il saggio generale dei dazi sui manufatti del 35 e fin del 55 0|0 *ad valorem*, consente una riduzione del 10 e fin del 20 0|0 a quelli importati da paesi britannici (Cfr. "Commerce Monthly" del giugno 1921). La nuova Zelanda ora, modificando il metodo di accertamento del dazio, ha reso effettiva una preferenza per le merci britanniche che prima era soltanto nominale (V. "The Bulletin of the Federation of British Industries" del 27 settembre 1921, pag. 571). Nel Canadà, nel Sud-Africa e nell'India, lo sviluppo dell'industria e del nazionalismo creano un forte ostacolo al principio imperiale (V. "The Annals of the Academy of Political and Social Science" del marzo 1921, pagg. 177 e segg.).

[2] V. P. HARVEY MIDDLETON: *British Foreign Trade Promotion*, in "The Annals" cit., pag. 16.

Il sistema dei crediti alle esportazioni verso i paesi più impoveriti secondo il progetto Ter Meulen, che è in via di ordinamento sotto gli auspici della Lega delle Nazioni e con la direzione dell'eminente banchiere di Manchester Sir Drummond Fraser, promette di restaurare gli scambi dei paesi più disagiati del Continente con la loro grande creditrice. Su questo progetto V. "Bankers' Magazine" dell'aprile 1921, pag. 526; "The Manchester Guardian Commercial" del 22 maggio e del 9 giugno 1921, e "The Economic World" del 26 marzo 1921.

per tutto ciò approntare una vasta organizzazione commerciale; migliorare i sistemi di vendita; attuare un progetto ardito per il finanziamento a lunga scadenza, tutto ciò si addice a un paese che al commercio internazionale ha reso incommensurabili servigi e che da esso trae forza e ricchezza.

Senonchè, facilitare gli acquisti a credito ai debitori non è metodo efficace di ricostituire il loro potere di acquisto reale se non quando i prodotti che con quel credito essi hanno potuto ottenere siano destinati alla produzione di merci di maggior valore esportabili nei paesi creditori. La scarsa capacità d'acquisto di molti paesi continentali dipende dall'inferiorità delle loro valute e queste non potranno avvalorare se non quando diminuisca, attraverso rilevanti esportazioni di prodotti, l'entità della loro offerta di debiti sul mercato internazionale dei cambi.

11. — Nella patria di Cobden questa verità non è certo dimenticata, ma i rischi corsi durante l'isolamento di guerra e le innumeri difficoltà di dopo la guerra, che sopra ci siamo dilungati a descrivere partitamente, hanno aumentato il numero di coloro nei quali vacilla la fede nel liberalismo economico.

Già nel 1918 la commissione Balfour per lo studio della politica commerciale e industriale del dopo guerra sottoponeva al parlamento britannico conclusioni, sull'argomento, del seguente tenore:

(1) I produttori di questo paese hanno diritto di esigere dal governo di essere protetti sul mercato interno dal "dumping" [1] e contro l'introduzione di *sweated goods* [2].

(2) Le industrie cardinali [3] debbono essere conservate nel paese a qualunque rischio e a ogni costo. Nessuna applicazione ordinaria delle leggi

---

[1] Inteso come vendita all'estero a prezzi inferiori a quelli richiesti sul mercato del paese di produzione.

[2] Merci derivanti da lavoro non remunerato secondo le tariffe di salario delle *Trade-Union*, o secondo il salario corrente nel paese d'origine.

[3] Siccome questa parola ("Key") è divenuta il motto del nuovo protezionismo britannico, è opportuno chiarirne subito il concetto secondo la commissione Balfour. "È ovvio che l'estrazione del carbone, l'industria del

economiche può aver luogo rispetto a queste minori ma importanti industrie. Esse devono essere mantenute in vita o con premi, sussidi, tariffe, convenzioni da parte del governo, o, in ultima ipotesi, dalla fabbricazione di Stato.

(3) Per quel che riguarda altre industrie, la protezione da accordare o con dazi o con altra forma d'assistenza governativa, dovrebbe limitarsi a talune branche della produzione, accuratamente scelte, le quali debbano essere sostenute o per motivi di sicurezza nazionale o per la considerazione d'indole generale non essere desiderabile che un'industria qualsiasi, di reale importanza per la nostra efficenza economica e per il nostro benessere, sia lasciata indebolire dalla concorrenza straniera o lasciata cadere in gran parte sotto il controllo straniero.

(4) Dovrebb'essere accordato un trattamento preferenziale ai Domini e possedimenti inglesi rispetto ai diritti doganali da imporsi, ora o in seguito, nel Regno Unito, e dovrebbesi prendere in considerazione l'opportunità di altre forme di preferenza imparziale [1].

12. — Fin dal settembre del 1916, con la caduta dell'Asquith, il governo di coalizione liberale aveva ceduto il posto a quello conservatore di Lloyd George, e questo non fu tardo a fare delle conclusioni della commissione Balfour la base del programma di ricostruzione economica da servire nella campagna elettorale dell'anno 1918-1919. La coalizione conservatrice conquistò 478 dei 707 seggi, e il governo si credette in dovere di presentar subito al parlamento un disegno di legge contro il "dumping": l' "Exports and Imports Regulation Bill 1919". Esso, nelle sue diverse parti, coordinava i provvedimenti e attribuiva le facoltà necessarie nei riguardi: (*a*) del "dumping"; (*b*) della tutela delle industrie cardinali; (*c*) delle importazioni da paesi con cambi deprezzati, (*d*) dell'ordinamento di alcune

---

ferro e dell'acciaio, le industrie meccaniche, quelle delle costruzioni navali, quelle elettriche, chimiche e tessili sono d'importanza vitale..... Vi sono peraltro talune speciali merci essenziali alla sicurezza nazionale data la loro indispensabilità in importanti industrie, le quali erano, prima della guerra, fornite in tutto o in gran parte da fonti appartenenti all'odierno nemico o sotto il suo controllo". La commissione però, pur dando un elenco di tali merci, dichiara di "non essere in grado di formulare una lista esauriente e completa delle industrie che possono richiedere di tempo in tempo un trattamento eccezionale".

[1] Nell'edizione italiana della Relazione finale della Commissione, a cura della Soc. Anon. "Fiat"

speciali categorie di esportazioni; (e) dei crediti alle esportazioni e dell'assicurazione contro i rischi eccezionali [1].

13. — L'opposizione parlamentare del partito liberale e di quello del lavoro ebbero ragione di questo disegno di legge; ma nella nuova sessione di marzo 1920 un nuovo disegno con i medesimi intendimenti, lo "Special Industries Bill" [2] fu presentato da Lord Balfour, per seguire però egual sorte del primo. Una parziale vittoria riuscirono, successivamente, a segnare i protezionisti e gl'interessati [3] nell'industria delle sostanze coloranti — una delle cosiddette industrie cardinali — con l'approvazione del "Dyestuffs (Import Regulation) Act" del 1920. Questa legge vieta per dieci anni ogni importazione di sostanze coloranti di fabbricazione straniera, a meno che il Board of Trade ne accordi licenza.

14. — Attraverso questa breccia, come previde un acuto critico della legge [4], si riaccese nel corrente anno una lunga lotta attorno al terzo "Safeguarding of Industries Bill", presentato come provvedimento finanziario al parlamento ad iniziativa

---

[1] Il numero del 27 novembre 1919 di "The Board of Trade Journal" contiene un'analisi particolareggiata di queste diverse parti del disegno che non è giunto a divenir legge e che pertanto ci esimiamo dal commentare, anche perchè allo stesso scopo protezionistico e a un di presso agli stessi suoi concetti fondamentali si ispirano le proposte successive sulle quali ci soffermeremo. Basta avere accennato fin d'ora agli aspetti originari di questa forma contemporanea del protezionismo che, come quello di una volta cercava di rendersi più accetto sotto l'espressione di tutela delle "industrie giovani", oggi tende a insinuarsi nella roccaforte del liberismo con la maschera di una difesa contro il "dumping" strategico o contro quello dei cambi deprezzati, o come tutela delle industrie "cardinali".

[2] Esso cadde in seconda lettura il 12 aprile 1920. Notizie più particolareggiate su questi preliminari sono raccolte nell'articolo del Dr. Theodor Plaut: *Die Bedeutung des Dümping für die gegenwärtige englische Handelspolitik*, nel fasc. del 1º gennaio 1921 di "Weltwirtschaftliches Archiv".

[3] Il governo stesso è direttamente interessato in quest'industria della quale fu il promotore, nel 1915, con la costituzione e il finanziamento della "Britisch Dyes Limited".

[4] Sydney Brooks, nell'opuscolo: *The Object-Lesson of the Dyes Bill*, edito nel 1921 dalla National Association of Merchants & Manufacturers (To Resist State Interference with Trade).

del " Ways and Means Committee » e che diede luogo a vivaci proteste fuori e dentro il parlamento stesso, a malgrado che il governo abbia cercato di strozzare la discusione [1]. E il parlamento britannico che pur riconobbe anche di recente nel malcontento degl'imprenditori e delle maestranze la conseguenza spiacevole del controllo statale su industrie essenziali, quali quelle dei carboni e delle ferrovie, non ha saputo negare il suo consenso a quello che un'autorevole rivista finanziaria inglese definiva " provvedimento insensato, affrettatamente imbastito da qualche burocratico agli ordini d'un gabinetto ansioso di adempiere ad impegni incautamente presi verso un gruppo di suoi sostenitori " [2]. Forse i parlamentari si sono lusingati di avere ottenuto cautele sufficienti contro l'innata aggressività e la longevità dell'idra protezionistica, stabilendo limiti di tempo e garanzie di equità nell'applicazione della legge.

15. — Mentre nel " Dyestuffs (Import Regulation) Act 1920 ", trattandosi di un'industria esercitata da pochi produttori e con una buona organizzazione delle industrie consumatrici, si era adottato il sistema del divieto delle importazioni, salvo licenza; nel " Safeguarding of Industries Act 1921 " che si riferisce a industrie diversissime, fu adottato il sistema del dazio doganale [3]. Però come la prima così anche questa seconda legge vogliono avere carattere di temporaneità. La legge del 1921 per la tutela delle industrie consta di tre parti ben distinte, delle quali la prima, per la tutela delle industrie " cardinali " è entrata in vigore dal 1º ottobre per un quinquennio. Una seconda parte contiene provvedimenti contro il " dumping " e la terza diverse disposizioni generali.

---

[1] V. *An Analysis of the Safeguarding of Industries Bill*, di Politicus, in " The Financial Review of Reviews ", del luglio-agosto 1921, pag. 193.

[2] " The Financial Review of Reviews " artic. cit.

[3] Un esame particolareggiato del " Safeguarding of Industries Act „ è stato di recente scritto da W. J. U. Woolcock per " The Times Trade Supplement" del 24 settembre 1921 e di esso ci valiamo largamente.

La parte prima stabilisce l'imposta e la riscossione di un dazio doganale *ad valorem* di 6 s. 8 d. per lira sterlina, (33 1/3 per 100) su alcune categorie generali di merci indicate nella tabella annessa alla legge. Ad evitare contestazioni ed arbitrî tra gli ufficiali doganali e gl'interessati, spetta al "Board of Trade" di pubblicare, di volta in volta, le liste degli articoli speciali che devono considerarsi rientrare in una delle categorie generali di detta tabella, e contro tale iscrizione è data facoltà, a chiunque risulti avervi interesse, di fare opposizione entro 3 mesi dalla pubblicazione della lista nella "Gazette" [1]. È fatto salvo il principio della "preferenza imperiale", esentandosi dal dazio le merci che risultino prodotte e esportate da paesi entro l'impero Britannico. Il dazio non è cumulabile con altri dazi che non siano quelli di cui alla parte 2a della legge stessa; se non per la differenza tra il saggio dell'antico dazio e quello del 33 1/3 per 100 ora stabilito [2].

Per la difesa dal "dumping" la parte 2a della legge sancisce l'applicazione di un dazio doganale del 33 1/3 per 100 *ad valorem* su ogni merce estera che il "Board of Trade", su istanza di chi si pretenda leso, avrà accertato, su la base di una speciale procedura e nei limiti previsti dalla legge stessa, essere posta in vendita nel Regno Unito: (*a*) o ad un prezzo inferiore al costo di produzione [3]; (*b*) o a prezzo inferiore a quello al quale merci similari possono essere prodotte con profitto

---

[1] La prima di tali liste è già stata pubblicata nella 2a quindicina di settembre. Le liste si prevede si succederanno numerose, almeno nel primo periodo d'applicazione della legge.

[2] Difficoltà sorgono nel caso di articoli *composti*. e per la tecnica dell'imposizione in questi casi vedi l'artic. del WOOLCOCK succitato.

[3] Nella sezione 8a della legge, "costo di produzione" è definito: "l'equivalente corrente in sterline del 95 o|o (*a*) del prezzo all'ingrosso in fabbrica dell'articolo per il consumo nel paese di produzione, dedotto ogni dazio d'esportazione o interno riscossi in detto paese; o, (*b*) se l'articolo non si venda all'ingrosso per il consumo nel paese di produzione, del prezzo di fabbrica che risulterebbe equo se l'articolo fosse ivi venduto all'ingrosso, tenuto conto dei prezzi all'ingrosso di altri articoli fra i più similari.

nel Regno Unito, e ciò come conseguenza del deprezzamento del cambio del paese d'esportazione. Questa parte, adunque, intende combattere così il "dumping" strategico, come quello che oggi deriva in Inghilterra dalla svalutazione di molti cambi esteri rispetto alla lira sterlina.

La protezione accordata dalla legge inglese in questa seconda parte è peraltro subordinata a condizioni assai importanti, le quali dimostrano con quale cautela e con quanto evidente rammarico l'Inghilterra s'è indotta a abbandonare la sua tradizione, e ad arrischiarsi sull'infida via del protezionismo. E infatti, il "Board of Trade" stesso non potrà con sua ordinanza applicare all'articolo in questione il dazio del 33 1/3 per 100 *ad valorem*, se non in seguito ad avviso favorevole di un comitato permanente costituito presso di esso, il quale, su ogni istanza, dovrà svolgere un'esauriente inchiesta. Dovrà infatti risultare dimostrato: (1) che l'articolo è posto in vendita a meno del suo costo di produzione o a un prezzo che, dato il deprezzamento del cambio, è inferiore al costo di fabbricazione inglese (incluso in esso il normale profitto); (2) che da ciò possa derivare nell'industria lesa una grave disoccupazione; (3) che se il motivo addotto è il deprezzamento del cambio, questo abbia superato il 33 1/3 per 100 in confronto della lira sterlina; (4) che si è tenuto conto dell'effetto del dazio su altre industrie connesse; (5) che l'industria britannica da tutelare sia essa stessa condotta efficientemente ed economicamente [1].

[1] Oltre a ciò, il "Board" dovrà accertare che il provvedimento non urti con qualche trattato, convenzione o impegno in vigore con altri Stati, e se vi è sessione alla Camera dei Comuni, o se questa si aprirà entro un mese, esso dovrà presentarle l'ordinanza che non avrà valore se non dopo approvata dalla Camera stessa. Ove la Camera non sia aperta, l'ordinanza avrà provvisoriamente forza di legge ma dovrà essere presentata alla Camera subito dopo la riapertura di essa. L'ordinanza avrà vigore per un triennio, ma potrà essere prorogata (eccetto nel caso del deprezzamento della valuta) o revocata, udito il parere del Comitato. Sono esenti dal dazio le merci di transito.

A malgrado di tutte queste cautele, i difetti, sia della legge stessa, sia del principio al quale essa e tutti gli odierni provvedimenti protezionistici, in genere, s'inspirano, appaiono evidenti. Sembra fatale di tutti codesti provvedimenti il sortire effetti contrari a quelli propostisi. Essi costituiscono, infatti, un'arma pericolosa più per il paese che li adotta e per i paesi amici ed economicamente solidali, che per i paesi economicamente rivali.

Gli Stati Uniti, cui gioverebbe una politica d'importazioni per attenuare il cambio del dollaro che limita il potere d'acquisto dei mercati europei e sud-americani e per recuperare in merci (non essendo nè possibile nè conveniente in oro) almeno gl'interessi dei prestiti fatti nell'ultimo quinquennio — adottano invece una politica di esportazioni a credito e aboliscono quasi le importazioni da paesi con valuta deprezzata; il Regno Unito, a sua volta, creditore e fornitore principale dei paesi continentali impone ora, sulle importazioni che da quei paesi giungono in pagamento, un dazio che rappresenta, in sostanza, una discriminazione del 33 ¹|₃ per 100 contro debitori di buona volontà cui bisognerebbe agevolare, e a tutto vantaggio di creditori come gli Stati Uniti, il Giappone ecc., rivali efficienti del suo primato; un dazio che non tocca i paesi neutrali e arricchiti d'Europa, mentre ostacola il riassetto dei cambi e il risorgimento economico della Francia, dell'Italia, del Belgio, suoi antichi alleati.

« L'iniquità (di questo dazio uniforme di 33 ¹|₃ per 100 *ad valorem*) — osservavano con ragione, in un articolo editoriale, i « Daily News » — è soprattutto evidente nel caso ch'esso venga adottato contro il deprezzamento del cambio. Il cambio meno deprezzato sarà quello più gravemente colpito. Se il deprezzamento è enorme (ossia quando necessiterebbe la massima protezione) il dazio non potrà essere prelevato ».

« Suppongasi che l'industria britannica possa produrre per L. st. 1 un articolo che la Francia può venderle a 15 scel-

lini e qualche paese rovinato dell' Europa centrale a 3 scellini, e anche a 3 soldi inglesi. L'articolo francese pagherà 5 scellini, l'altro solo 1 scellino o un soldo inglese »[1].

16. — Come critica più generale è da ricordare che, mentre il cosiddetto « dumping » dei cambi è un male passeggiero, che trova in sè stesso il rimedio; non ha, invece, rimedio il male più grave e duraturo della tensione e della rottura dei rapporti economici internazionali, provocata da provvedimenti del genere di quelli surricordati. « Sarebbe difficile esagerare l'importanza di questo cambiamento di rotta del governo britannico, dall'aspetto dei suoi possibili, od anche solo probabili, effetti sull'andamento del commercio internazionale nei prossimi anni », scrive in proposito un sereno osservatore del mondo economico[2]. Non occorre dire che, meno d'ogni altra nazione la Gran Brettagna può ricorrere a una tariffa protettiva, senza che tutti gli altri paesi del mondo siano indotti a seguire il suo esempio, provocando una guerra mondiale di tariffe, un crescente attrito al libero sviluppo del commercio internazionale ».

E' vero che le odierne condizioni dell'industria e del commercio inglesi sono divenute difficili per l'aumento dei costi, per il meno abbondante rifornimento delle materie prime, per la diminuzione degli sbocchi, ma nell'educazione delle sue maestranze, nelle grandi risorse potenziali del suo impero; nella saggezza politica dei suoi rappresentanti e nell' iniziativa dei suoi uomini d'affari, la Gran Brettagna avrà migliori probabilità di correggere la sua crisi momentanea che non nei tentativi malsani di creare attorno a quella una crisi più vasta, causa di una decadenza anche più rapida di paesi ai quali essa è stretta da vincoli di solidarietà economica.

---

[1] V. citato in « Bulletin de documentation économique » del 3 settembre 1921, pag. 140, n. 9545.

[2] ARTHUR RICHMOND MARSH, *The Approaching Contest of Protective Tariffs*, nel suo « The Economic World » del 2 aprile 1921, pag. 471.

« L'America » — scriveva di questi giorni un inglese critico sagace del *Safeguarding Act*[1] — può forse permettersi di arrischiare il suo commercio d'esportazione e tuttavia sopravvivere: essa possiede, infatti, una numerosa popolazione, vaste zone agrarie che possono alimentarla, abbondanti risorse di materie prime per le sue industrie, e può smaltire i suoi prodotti in ogni caso entro i propri confini. Noi non abbiamo nulla di tutto ciò.... Prima della guerra, il 40 % delle nostre importazioni erano per l'Europa, e se questa diverrà più povera noi diverremo più poveri; e quanto più renderemo difficile la rinascita dei paesi europei, tanto più mutileremo noi stessi. »

Che dire poi dell'ingegnosa trovata di questo protezionismo di dopo la guerra, che si compendia nella frase allucinante di: difesa delle industrie "cardinali?" È questo il residuo di un quinquennio di vita sotto tutela, alimentato da una fantastica paura della dipendenza economica, scaltrito da una tenace devozione a profitti eccezionali. Industrie cardinali? I liberisti si son fatti buon sangue guardando bene negli occhi queste nuove Meduse. Non si potrebbe smascherarle con maggior efficacia di quel che abbia fatto l'eminente politico e finanziere Lord Inchape parlandone a giornalisti e ad uomini d'affari[2] "Occorre una buona dose di pazienza con questo spauracchio delle industrie *cardinali*, semplice mascheratura, e abbastanza ingenua, del protezionismo. Prescеglietemi un'industria o un processo qualsiasi e proclamatelo *cardinale*, e ditemi a qual punto vi fermerete! Ogn' industria dipende, deriva o sbocca, serve o è servita da qualche altra industria, e ogni processo di produzione è preceduto e seguito da, ed è inestricabilmente collegato con qualche altro processo. Si

---

[1] POLITICUS in « The Financial Review of Reviews », artic. cit., pag. 195.

[2] In un'intervista: *Key Industries and Trade Policy* per « The Financial Times » del 16 dicembre 1920, e successivamente, quale presidente, all'assemblea degli azionisti della « National Provincial and Union Bank of England ». V. « The Statist », del 12 febbraio 1921, pag. 278

può dire pertanto con eguale verità, così che non vi sono industrie cardinali, come che ogni industria è cardinale. E, d'altra parte, chi può oggi dirci quale industria sarà o non sarà cardinale di quì a uno o a due decenni?" E successivamente egli aggiungeva, nei riguardi della sua patria: "Nel momento appunto, quando la libertà dei rapporti commerciali è, non solo nostro massimo interesse, ma essenziale per la riabilitazione del mondo, i protezionisti vogliono chiudere queste isole in una barriera... Essi vogliono che s'introducano nel nostro sistema fiscale una politica e un principio incompatibili con la condizione e con i bisogni d'un impero isolano dedito al commercio con tutto il mondo."

Gravi sono i pericoli che possono nascere da una politica di tutela delle cosiddette industrie "cardinali". Prendasi, ad esempio, una di quelle più generalmente riconosciute come tali e che, come vedemmo, ha già assicurata, in Inghilterra e anche altrove, una protezione delle più rigorose: l'industria delle sostanze coloranti. Orbene, la protezione, in questo caso rappresenta una grave minaccia per industrie inglesi d'esportazione di ben maggiore importanza: quelle dei filati e dei tessuti [1].

---

[1] Preziose sono le argomentazioni di SYDNEY BROOKS, nel suo opuscoletto, *The Object-Lesson of the Dyes-Bill*, edito nel 1921 per cura della « National Association of Merchants and Manufacturers ». Esse possono venire generalizzate contro il sofisma delle industrie cardinali. « Nel caso delle sostanze coloranti, trattasi d'un'industria che in definitiva non darà lavoro in queste isole a più di 10 mila operai. Ma le industrie nelle quali essa contribuisce impiegano circa 1 milione e 500 mila operai. La produzione annua totale della « British Dyestuffs Corporation » e delle altre fabbriche britanniche di sostanze coloranti non potrà mai superare il valore di una diecina di milioni di lire sterline. Ma le industrie dei tessuti, della seta, del cuoio e della carta, che abbisognano di sostanze coloranti, negli ultimi 12 mesi, di sole esportazioni raggiunsero un valore di circa 400 milioni di lire sterline. Il perenne indiscutibile interesse delle mirabili industrie del Lancashire e dello Yorkshire è quello di avere le sostanze coloranti migliori e più a buon mercato, ovunque esse si trovino.... Un'industria delle sostanze coloranti sarebbe un prezioso acquisto per l'economia britannica solo quando essa potesse raggiungere l'efficienza e la scientificità, ed elaborasse prodotti della stessa perfezione delle industrie consimili di altri

E il sentimento di quei pericoli, e il ricordo ancor vivo di danni assai recenti e peranco non risarciti eccitano, in ogni categoria di produttori britannici, la resistenza contro l'interferenza dello Stato negli affari economici. Dai banchieri di Londra che, in un loro manifesto, protestano "contro ogni legge limitatrice della libertà economica" ai laboristi che affermano di "non ritenere la protezione capace di assicurare maggiore continuità d'occupazione nè migliori salari " [1], quasi generale è la deplorazione della politica commerciale inaugurata dal governo britannico.

Purtroppo il cattivo esempio ha fatto scuola, non essendovi ormai, nè in Europa, nè altrove, paese che non ritenga dover difendere le sue industrie cardinali, o dover prendere provvedimenti contro il cosiddetto "dumping" di cambi più deprezzati dei propri. A questo riguardo sembrerebbe che l'Austria, almeno, potrebbe rimaner tranquilla!

Sotto così foschi auspicî, ad Amsterdam, nell'Ararat del liberismo economico, si è svolto di questi giorni, il 3° congresso internazionale del libero scambio.

---

paesi. Altrimenti, essa non rappresenterebbe altro che una tassa larvata, ma non per ciò meno dannosa, su interessi immensamente più importanti... Sono convinto che a quella perfezione l'industria inglese dei coloranti potrà giungere solo se adotterà gli stessi metodi dei tedeschi; finanziando, cioè, e organizzando ricerche scientifiche sui problemi particolari di quest'industria; così come sono convinto che, impiantata quell'industria con il sussidio dello stato, dotarla di un monopolio virtuale, circondarla di una protezione che la sottrae alla tempera della concorrenza e l'invita ad appagarsi sempre della mediocrità, è, tra tutte le soluzioni possibili della questione, la peggiore ».

[1] Il manifesto dei banchieri comparve in « London Financial News » del 13 maggio 1921, e fu riprodotto in molti periodici inglesi e americani, fra gli altri in « The Commercial & Financial Chronicle » del 28 maggio 1921, pag. 2246.

L'opinione dei laboristi è contenuta nel « Second Interim Report » del « Joint Committee on the Cost of Living (Parliamentary Committee, Trades Union Congress) », pubblicato, in quest'anno, a Londra.

IV. — I mulini a vento dell'odierno protezionismo.

SOMMARIO: 1. I due motivi dei protezionisti odierni. — 2. Sviluppo e difesa d'industrie cardinali. Preferibilità del sussidio al dazio protettivo. — 3. Difesa contro il « dumping ». Che cosa è « dumping » dall'aspetto economico?. — 4. Illiceità dell'estensione di tale concetto a fatti estranei alla politica del prezzo del produttore. — 5. Il cosiddetto « dumping » dei cambi deprezzati. — 6. In qual senso le condizioni dei cambi abbiano un influsso sull'equazione della domanda internazionale. Sul mercato dei cambi tende a attuarsi per tentativi l'equazione dello scambio internazionale. — 7. Tale equazione non è disturbata dalla sostituzione di parità di poteri d'acquisto alle parità auree dei cambi, come moneta-numerario internazionale. — 8. L'equilibrio è reso stabile, in assenza di correnti monetarie, da correnti complementari di altri prodotti e di servizi, oltre i *punti della merce*. — 9. Condizioni odierne dei cambi dei paesi debitori. Il grave squilibrio degli scambi internazionali allontana i corsi dei loro cambi dalla parità dei poteri di acquisto. La necessità di esportazioni complementari si vuol considerare come un « dumping », o come un « premio » all'esportazione dei paesi debitori. — 10. Non si può in alcun modo parlare di un « dumping » del deprezzamento dei cambi, quando a questo corrisponda una modificazione proporzionale del rapporto tra le parità dei poteri d'acquisto; solo quando la corrispondenza cessi, per essere i prezzi interni maggiori o minori dei prezzi esterni, si può parlare d'una congiuntura favorevole alle importazioni o alle esportazioni. — 11. Applicazione al deprezzamento della valuta tedesca. Inflazione. Aumento dei prezzi interni. Esodo del marco. Speculazione sul marco all'estero. « Loch im Westen ». — 12. La svalutazione s'aggrava con l'aumentare dello sbilancio dei pagamenti, per effetto delle prime scadenze dell'indennità. — 13. La funzione complementare delle esportazioni di merci non opera con intensità proporzionata al saggio di deprezzamento del cambio. Crescente inferiorità dei prezzi interni rispetto ai prezzi esterni. — 14. Il preteso « dumping » è per i tedeschi una minaccia di « Entgüterung ». Un punto di veduta opposto ispira i provvedimenti nei due campi opposti. — I creditori temono di ricevere quanto i debitori si sforzano di pagare. Gli scopi della « Planwirtschaft » tedesca appaiono leciti e logici.

1. — A quali gravi e nuovi pericoli dobbiamo l'odierno « diluvio universale » di provvedimenti protezionistici? Da quanto appare per le due maggiori potenze industriali e cre-

ditrici del mondo, e da quanto similmente apparirebbe se ci indugiassimo nell'esame della politica commerciale recente d'ogni altro paese che tuttora conservi la sua antica fisonomia politica ed economica, i due motivi originali di questa antica canzone sono: la gelosia d'industrie «cardinali» per la sicurezza politica ed economica della nazione; e la paura d'una concorrenza sleale («dumping») che risulterebbe dal deprezzamento di taluni cambi esteri rispetto alla propria valuta.

2. — È il primo un motivo il quale s'intona mirabilmente allo stato d'animo che tuttora, a tre anni dall'armistizio, mantiene gli uni contro gli altri esagitati i singoli e le nazioni; animo di chi tra continui pericoli e tra preoccupazioni d'ogni genere ha perduto la serenità del giudizio sul mondo esterno, o snervato nelle difese non osa più camminare eretto e in campo aperto [1].

Ma i provvedimenti ispirati a questo primo motivo non imprimono una nuova caratteristica al protezionismo odierno rispetto a quello di ieri; l'apologia, un tempo in voga, del dazio come palo di sostegno dell'alberello dell'industria «nascente» (e di ben lunga giovinezza, per solito!) in *humus* adatto è divenuta una difesa del tenero vivaio di alcune preziose essenze, o industrie «cardinali» indispensabili per la sicurezza della nazione. Vano sarebbe cercare nei documenti

[1] Può dirsi che ogni grande guerra, anche in passato, è stata seguita da una reazione protezionistica. Ricorda un corrispondente speciale di «The Manchester Guardian Commercial» del 21 luglio 1921, pag. 178 (*Post-War Tariff Policy*) che le guerre napoleoniche lasciarono in eredità le leggi granarie; la guerra civile americana fece salire la tariffa americana a saggi incredibilmente elevati; la guerra franco-prussiana del 1870 e quella russo-turca del 1878 influirono sulle tariffe francese e russa; e perfino la guerra boera lasciò all'Inghilterra la sua eredità sotto forma di nuovi dazi e della campagna Chamberlain per una vigorosa protezione. Ciò si deve — egli osserva — all'acuirsi dello spirito nazionalistico, alla formazione di nuove industrie, alle necessità fiscali e all'abitudine agli alti prezzi che lo stato di guerra ingenera e che permangono dopo la guerra. V. anche E. M. PATTERSON: *The Perils of the New Economic Nationalism*, in «The Annals» cit. pag. 208.

una definizione di cotali industrie e lo stesso legislatore inglese vi ha rinunciato preferendo darcene per ora un primo elenco. Nel quale esse si riducono ad alcuni rami di produzioni altamente specializzate e richiedenti una larga preparazione scientifica e tecnica, quali la fabbricazione d'elementi d'ottica, di chimica e d'elettrotecnica [1]; ma come ogn'industria in genere è in continuo processo di specialità e in sempre più intima dipendenza dalla ricerca scientifica, è da ritenere che, anche solo a voler comprendere le più elaborate espressioni dell'abilità industriale, la botanica dell'odierno protezionismo si arricchirà ogni giorno di nuove nobili essenze.

Con questo espediente, il protezionismo integrale ch'era troppo indigesto per l'organismo economico, sarà reso assimilabile a piccole dosi, facendo assegnamento sull'egoismo di speciali categorie di produttori e sulle preoccupazioni che la guerra ha destato nel popolo per la sicurezza nazionale. I tedeschi han tenuto per cinque anni l'Europa sotto l'incubo di un'applicazione scientifica ordinata all'offesa, specialmente nell'industria chimica; onde oggi le maggiori preoccupazioni in tutti i paesi d'Europa sono per l'assoluta indipendenza dall'estero in fatto di prodotti chimici. Ma se la guerra di ieri fu essenzialmente basata sull'industria chimica degli esplosivi, quale sarà la base della guerra di domani? Quale industria

[1] La Commissione Balfour, nel suo « *Report on commercial and industrial policy after the war* » del 1918, riteneva ovvio che le principali industrie, quali: l'estrazione del carbone, l'industria del ferro e dell'acciaio, le industrie meccaniche, quelle delle costruzioni navali, quelle elettriche, chimiche e tessili, sono d'importanza vitale per l'economia nazionale, così in pace come in guerra; ma, in concreto, oltre ai colori sintetici e allo zinco, formulava specifiche raccomandazioni per i seguenti prodotti: tungsteno, magneti, lenti ottiche e vetri per chimica, aghi da maglieria, nitrato di torio, calibri per viti, talune droghe. E infatti, la tabella annessa alla I[a] Sezione del « Safeguarding of Industries Act » comprende: vetri per ottica ed elementi d'ottica, finiti o non; strumenti d'ottica; vetrerie scientifiche: porcellana da laboratorio; strumenti scientifici; manometri e altri strumenti di precisione; composti di torio, di cerio e d'altri minerali rari; tutti i prodotti chimici sintetici, organici; i reagenti analitici; tutti gli altri prodotti chimici purificati e quelli ottenuti con processi di fermentazione.

potrà non ritenersi essenziale nell'ipotesi d'una nuova guerra? E per la difesa d'industrie ipoteticamente essenziali in caso di guerra vorremo al presente pregiudicare l'efficienza e lo sviluppo d'industrie molto più importanti per l'economia nazionale in periodo di pace? In verità, il protezionismo non si augura la pace; anzi crea l'atmosfera della guerra come, invece, la libertà del commercio tenderebbe a rinsaldare la pace. E concedasi anche, all'infuori d'ogni considerazione di guerra, il vantaggio che il sistema industriale d'un paese poggi, come su saldi pilastri, su quelle che si ritengono industrie cardinali; ma non potrebbero queste essere costituite e sviluppate con altro metodo che non sia quello così costoso, contagioso e poco efficace del dazio protettivo? Il metodo del sussidio diretto da parte dello Stato sarebbe, ad esempio, preferibile per molti riguardi. « Il divieto di speciali importazioni — scrive in proposito il Marshall [1] — spesso tende a stornare gl'investimenti dalle industrie più dinamiche producenti per l'esportazione verso quelle che si avvantaggiano del divieto; questo non produce alcun aumento netto dell'attività industriale e il suo costo indiretto per la nazione viene spesso sottovvalutato, perchè poco appariscente. Invece, l'intiero costo per una nazione di sussidî diretti è ben determinato e cospicuo; quelli che ne godono vengono subito a cadere sotto il controllo dell'opinione pubblica e i loro bilanci possono essere sindacati. Il pericolo che un'impresa sussidiata degeneri in monopolio appare così evidente ch'è improbabile esso sfugga ai controlli ufficiali ai quali in ogni caso l'impresa dev'essere sottoposta.

3. — Un pericolo ben più immediato e urgente il protezionismo odierno si ritiene designato a combattere: il « dumping », contro il quale prima della guerra esso era già montato in sella e che oggi, nella sua allucinazione, crede riconoscere in ogni più ingenua manifestazione del processo economico.

---

[1] " Industry and Trade ", pagg, 671-672.

« Dumping » dal verbo « to dump », lanciare a terra con violenza, nella terminologia economica rappresenta il vendere all'estero una merce al disotto del costo di produzione, ossia — come lo definisce il Cabiati che ha dedicato a questo fatto un ampio esame — il *dumping* altro non è se non un'applicazione del principio dei prezzi variabili, per mezzo dei quali gl'imprenditori nelle industrie a costi decrescenti raggiungono il massimo di ofelimità »[1]. Appare dunque essenziale per l'applicazione di questo metodo, in regime di libera concorrenza, la produzione a costi decrescenti; solo in tal caso, infatti, l'imprenditore ha convenienza ad allargare il mercato del proprio prodotto e può, sul margine della riduzione del costo unitario, attuare una politica di discriminazione dei prezzi senza perdere il mercato interno e accaparrando il mercato straniero.

Lo Jannaccone ha ritenuto di dare un'interpretazione più lata dei fatti di « dumping », escludendo la necessità che la vendita all'estero avvenga al disotto del costo di produzione e includendovi i casi di vendita a un prezzo inferiore al costo di produzione di merci similari nel paese del quale s'intende conquistare il mercato. Su di che a noi sembra il Cabiati abbia ragione di replicare che, così interpretato, il « dumping » perderebbe la sua speciale caratteristica e rientrerebbe indistinto nella categoria generale dei fatti di libera concorrenza. « Se si chiama *dumping* la vendita fatta all'estero a un prezzo maggiore del proprio costo e minore solo del costo dei produttori del paese importatore, è *dumping* la legge stessa che determina e regola la concorrenza fra mercati aperti! » Aggiungeremo, nel caso nostro, che i protezionisti possono essere lieti di questo valido contributo teoretico offerto loro dallo Jannaccone, per giudicare come « concorrenza sleale » (ossia

---

[1] V. ATTILIO CABIATI: *Prime linee per una teoria del « dumping »*, e gli altri articoli polemici intorno a questo fenomeno, tra i quali in particolare quello di PASQUALE JANNACCONE, nel fascic. del marzo 1914 de « La Riforma Sociale ».

come *dumping*) anche i casi di concorrenza normale, e per legittimare come difesa contro di quella ogni loro più ingiustificabile manovra. Che anzi è proprio l'interpretazione dello Jannaccone quella accolta nella legislazione anti-*dumping* odierna [1], la quale quanto sia bene ispirata ci proponiamo subito di esaminare. Nè ci saremmo infatti dilungati a riferire la discussione sul modo d'intendere il « dumping » che, ad ogni modo, potremo qualificare « strategico », se non c'importasse identificarlo nei suoi caratteri sostanziali, prima di venire ad esaminare altri fatti che, per avere analoghi effetti esteriori, sebbene di natura del tutto diversa, volentieri vengono con quello confusi.

4. — Ed invero, il « dumping », manifestazione essenzialmente soggettiva della politica dell'offerente sul mercato dei prodotti, si vuole oggi rintracciare in fatti che rispetto al momento dello scambio e alle volontà che in esso s'incontrano sono meramente obbiettivi. Si parla così, ed egualmente a sproposito, di un « dumping » dei bassi salari e di un « dumping » del deprezzamento dei cambi. Or, quanto al primo, esso non ha nulla a che fare con la politica dei prezzi dell'imprenditore quale offerente sul mercato dei prodotti. Che se si volesse vedervi un riflesso della politica dell'imprenditore come richiedente sul mercato dei servigi dovrebbero altresì essere deprecati come remote origini di « dumping » il maggior rendimento della mano d'opera, le maggiori risorse di materie prime, il minor costo dei servigi dei capitali, il perfezionamento della tecnica e dell'organizzazione; in una

[1] Cfr. i testi citati nei due capitoli precedenti. — Sembra che nella controversia possa essere bene introdotto come arbitro di riconosciuta serenità e competenza il grande economista di Manchester, il quale incidentalmente in un passo dell'opera sua recente (*Industry and Trade*, pag. 157) interpreta appunto il « dumping » come vendita di merci a meno del prezzo di costo (« selling goods at less than cost price — in modern phrase *dumping* them »), e altrove, soffermandosi espressamente su questa politica (pagg. 628-630) sembra più propenso a restringerne che ad allargarne il concetto.

parola, tutte le circostanze le quali formano la base della divisione territoriale del lavoro e costituiscono la ragione dello scambio dei prodotti. Che tutto quanto ieri definivasi « vantaggio naturale di produzione » voglia dirsi oggi « dumping » poco importa, purchè aggiungasi essere questo il « dumping » del progresso economico contro il ristagno dei metodi di produzione e il burocratizzarsi delle imprese. Quello poi che si pretende derivi da un basso tenor di vita e da salari di fame in taluni paesi industriali, pur essendo deplorevole rispetto all'operaio e non molto proficuo rispetto all'efficienza della mano d'opera, è destinato a scomparire con una maggiore connessione fra i mercati del lavoro, resa possibile da una maggiore mobilità della mano d'opera, dall'influsso della legislazione internazionale operaia [1], dal diffondersi dell'istruzione e dal democratizzarsi del lusso; mentre, invece il protezionismo in genere, e il protezionismo operaio in specie, agiscono in senso contrario all'elevamento del tenor di vita e alla formazione di mercati comunicanti della mano d'opera.

5. — E veniamo ormai al cosiddetto « dumping » del deprezzamento dei cambi. Si deve subito riconoscere che le odierne condizioni del mercato dei cambi sono di una gravità eccezionale e meritano di richiamare tutta l'attenzione degli economisti e degli uomini d'affari. Ben disse uno scrittore su questo argomento: « Ovunque ci volgiamo ad analizzare l'odierna condizione economica degli Stati Uniti o degli Stati dell'Europa occidentale, incontriamo i problemi del commercio internazionale, e nell'affrontare questi problemi ci troviamo dinnanzi alla lor volta le condizioni straordinarie dei

---

[1] E. JOHN SOLANO, nella sua introduzione all'importante volume « *Labour as an International Problem* », osserva appunto che un ordinamento internazionale delle condizioni del lavoro, quale si delinea attraverso gli sforzi dell'Ufficio Internazionale del lavoro della Lega delle Nazioni, avrà per effetto di eliminare il timore di una concorrenza sleale nascente, così negli imprenditori come negli operai, dal fatto che le condizioni del lavoro e i progressi delle riforme sociali non sono uniformi in tutti i paesi industriali. Pag. XLVIII.

cambi esteri »[1]. Ed è forse la gravità stessa di queste condizioni che ha fatto perdere la necessaria serenità di giudizio a taluni gruppi della comunità degli affari e ha fatto sì che essi premessero sui legislatori per ottenerne provvedimenti, i quali, perchè affrettati ed empirici, potranno condurre a risultamenti opposti a quelli sperati.

6. — Si tratta per noi di vedere la ragione del vasto e diverso deprezzamento dei cambi, ed entro quali limiti e condizioni esso abbia un influsso sulle correnti del commercio internazionale. L'equazione della domanda internazionale, quale risulta da condizioni naturali, e cioè dall'intensità comparata dei bisogni di ciascuno dei paesi contraenti, non è disturbata dall'intervento di un comune denominatore dei valori; poichè, secondo il principio che il Bastable definì il più grande contributo del Ricardo alla teorica del commercio internazionale: « l'oro e l'argento essendo stati scelti come l'intermediario generale degli scambi, sono distribuiti dalla concorrenza commerciale tra i differenti Stati del mondo in proporzioni tali, quali si avrebbero ove il traffico avvenisse in natura, senza l'intervento di tali metalli, e il commercio fra le nazioni fosse puramente su base di baratto »[2]. E il commercio internazionale è tuttora, nella sua massima parte, un baratto di merci e di servigi contro merci e servigi, sussidiato dall'emissione di titoli rappresentativi, destinati a essere riassorbiti per compensazione nel corso dell' integrazione degli scambi reali e sempre convertibili nella moneta del paese del creditore, ove quella compensazione non possa in altro modo avvenire. La compensazione e la conversione avvengono, in linea normale, tra paesi la cui moneta legale è composta dello stesso metallo, sulla base di un rapporto fisso fra i due sistemi monetari de-

---

[1] Henry A. E. Chandler, economista della National Bank of Commerce di New York, nell'articolo: « *Discussion of Some Fundamental Factors in Foreign Exchange Fluctuations* », in Commerce Monthly, del maggio 1921.

[2] C. F. Bastable: *Teoria del commercio internazionale.* Traduz. ital. di D. P. sulla 4a ediz. inglese; Torino, Bocca, 1921, pag. 74.

dotto dal contenuto metallico dei rispettivi conî, quale è stabilito dalle rispettive leggi sulla coniazione; e sulla base di un rapporto variabile, tra paesi la cui moneta legale è composta di metalli diversi [1]. Il sistema monetario internazionale comprende, dunque, una moneta numerario [2], rappresentata dal saggio normale secondo il quale la valuta d'un paese è convertibile in quella d'un altro, e una moneta fiduciaria, rappresentata da' titoli di debito convertibili in moneta vera, ossia in merci o in servigi, e particolarmente in metalli preziosi, nel caso che l'equazione della domanda internazionale richieda l'intervento di questa speciale merce a complemento degli scambi delle merci ordinarie e dei servigi. I metalli preziosi dunque, che nella circolazione monetaria interna costituiscono lo strumento stesso degli scambi o la base del medio circolante, non compaiono come beni strumentali nel commercio estero, ma, come ogni altra merce, concorrono, ove sia necessario, all'equazione degli scambi internazionali. Il mercato dei cambi, ideale stanza di compensazione dei pagamenti internazionali, regola, entro limiti precisi, l'intervento di questa merce complementare, sottraendola temporaneamente alla sua funzione strumentale interna nei paesi dai quali viene esportata, e aggiungendola alla circolazione dei paesi ai quali viene rimessa. L'equazione della domanda internazionale non può dirsi peraltro definitivamente raggiunta per il fatto di quest'intervento complementare d'esportazioni e d'importazioni di merci preziose. Queste vengono meno, o si aggiungono, infatti, non a uno *stock* di altre merci d'importazione o d'esportazione sui rispettivi mercati interni, ma a quello *stock* di medio circolante che determina appunto, con la sua quantità, il livello generale dei prezzi di tutte le merci e di tutti i servigi su quei mercati. Il detto livello subirà dunque una diminuzione nel mercato esportatore e un

---

1 William F. Spalding, *Foreign Exchange and Foreign Bills in Theory and in Practice*. Third Edition, London, Pitman, pag. 14.

2 Per la definizione della moneta-numerario v. Pareto, *Cours*, § 269.

aumento nel mercato importatore del metallo prezioso, onde verrà a essere modificata, in ordine agli scambi internazionali, quella precedente condizione dei costi comparati che determinava l'opportunità e l'ammontare degli scambi medesimi. E cioè, la modificazione della scala dei prezzi comparati sarà a vantaggio del paese che già dovette esportare merce preziosa e al quale ora sarà consentito, mediante più larga esportazione d'altre merci, di ritornare in parte in possesso di quella, e in danno del paese cui già venne rimessa merce preziosa e che dovrà con parte di questa integrare la sua diminuita esportazione d'altre merci. L'intervento dei metalli nobili nel commercio internazionale non dimostra altro se non che « a parte i metalli preziosi, l'equazione della domanda internazionale non s'era attuata, e che i valori internazionali richiedevano un riassestamento » [1]. Il riassestamento si opera attraverso la connessione che il mercato dei cambi stabilisce tra la funzione strumentale interna del metallo come moneta o base della circolazione e la funzione complementare esterna del metallo come merce di equilibrio ; onde un rapporto costante tra il livello generale dei prezzi interni e il sistema dei valori internazionali. Strumento e indice di tale equilibrio il mercato dei cambi è quindi estraneo al sistema di quei valori, il quale non può essere durevolmente modificato se non da un'alterazione della sua base naturale nei bisogni e nei costi comparati. Applicando a questo campo un corollario del Walras, diremo che nel mercato dei cambi tende a attuarsi per tentativi l'equazione dello scambio internazionale.

7. — L'equazione della domanda internazionale non può essere neppure disturbata dal fatto che al numerario internazionale venga a mancare la sua comune denominazione aurea o argentea; che siano inaridite o impedite le correnti monetarie e che le monete legali dei paesi commercianti siano per tutti o per alcuni di essi rappresentate da carta-moneta inconver-

---

[1] Bastable, op. cit., pag. 72.

tibile e priva di copertura metallica, perchè « ove un riaggiustamento dei prezzi mediante il trasporto di moneta è impossibile, l'assestamento può prodursi con una modificazione del rapporto, sino allora sussistente, tra le monete in questione »[1]. Tale rapporto, nel caso di parità auree del cambio, era determinato, come dicemmo, dal contenuto metallico delle rispettive monete; ora che ciascuna di queste monete o talune fra esse hanno perduto ogni contenuto e ogni base metallica, conservan pur sempre un determinato potere d'acquisto legale rispetto alle altre merci, e i rapporti tra i loro rispettivi poteri d'acquisto costituiranno appunto le nuove parità del cambio sul mercato internazionale. Di questo principio « della parità dei poteri d'acquisto », già enunciato dal Goschen, riconosciuto fra noi dal Pantaleoni, l'economista svedese Cassel ha dato la seguente chiarissima interpretazione: « La nostra disposizione a pagare un dato prezzo per una moneta estera dipende in definitiva e sostanzialmente dal fatto che questa moneta ha un potere d'acquisto rispetto alle merci e ai servigi nel paese straniero. D'altro canto, quando noi offriamo in cambio una certa quantità della nostra moneta, noi offriamo, in realtà, un potere d'acquisto rispetto a merci e a servigi nel nostro paese. Il nostro apprezzamento d'una moneta straniera dipenderà dunque, essenzialmente, dal rapporto fra i poteri d'acquisto delle valute dei due paesi. Data una libertà di commercio normale tra due paesi A e B, si stabilirà tra di essi un saggio del cambio, e questo saggio, a parte oscillazioni di minor conto, rimarrà stabile fin quando non si avverino alterazioni nel potere d'acquisto di una delle due valute o non siano opposti speciali ostacoli al commercio. Ma non appena si avveri un'inflazione nella moneta di A, e pertanto diminuisca il potere d'acquisto di detta moneta, il valore della moneta di A in B dovrà necessariamente diminuire nella stessa proporzione. Viceversa, se è nella moneta di B

[1] Bastable, Op. cit., pagg. 83-84.

che l'inflazione si avvera, diminuendone il potere d'acquisto, l'apprezzamento della moneta di A in B aumenterà evidentemente nella stessa proporzione.... Donde il principio: quando in due valute si avvera un'inflazione, il nuovo saggio normale del cambio sarà eguale al vecchio saggio moltiplicato per il quoziente tra i gradi d'inflazione in entrambi i paesi. Vi saranno, naturalmente, pur sempre delle oscillazioni da questo nuovo saggio normale, e in un periodo di transizione queste oscillazioni potranno risultare abbastanza ampie. Ma il saggio calcolato nel modo suddetto dev'essere considerato come la nuova parità tra le valute. La quale può essere definita la parità del potere d'acquisto, in quanto essa risulta determinata dal quoziente del potere d'acquisto delle diverse valute »[1].

8. — Come le ormai antiche parità auree, così anche queste nuove parità del potere d'acquisto denotano, sul mercato dei cambi, il perfetto equilibrio degli scambi internazionali. E questo equilibrio tenderà ad essere non meno stabile di quello che, come vedemmo, tendeva ad esistere in passato per effetto della connessione, attraverso il mercato dei cambi, tra la funzione strumentale interna e la funzione complementare esterna dei metalli preziosi. Infatti, il nuovo equilibrio sarà stabilizzato dalla possibilità di mantenere la ragione del cambio tra le monete di due o di più paesi in stretta concordanza con la ragione dei livelli generali dei loro prezzi, vale a dire con il rapporto tra i poteri d'acquisto delle monete stesse. E cioè, posto che, come dianzi accadeva e come ora in condizioni di anormalità può anche più spesso avverarsi, l'equazione della domanda internazionale non siasi effettuata, e quindi, per eliminar lo sbilancio, occorra un riassestamento dei valori internazionali; e dal momento che, in ipotesi, tale riassestamento

---

[1] Cit. dal CHANDLER, loc. cit., pagg. 5-6. Un riassunto del suo *Memorandum* sui « World's Monetary Problems » alla Conferenza finanziaria internazionale di Bruxelles del 24 settembre, scrisse il Cassel stesso in « The Times » del 20 agosto 1920 (*Forejgn Exchanges and Trade*).

non è più possibile mediante il trasporto di moneta, esso si avvererà mediante una modificazione nel rapporto sino allora sussistente tra le monete dei paesi commercianti. È cioè, il saggio del cambio della moneta del paese che risulterà debitore tenderà a scendere al di sotto della parità di potere d'acquisto, fino a un punto che, per analogia al punto dell'oro, chiameremo *punto della merce*, e in cui il deprezzamento della valuta nazionale sul mercato dei cambi esteri risulterà maggiore del costo della rimessa di merci a un prezzo accettabile nel paese creditore. Per effetto di che, un dato numero di merci le quali, secondo la scala dei prezzi comparati, non rientrarono nella domanda internazionale, compaiono ora sul mercato mondiale come correnti d'equilibrio, in conseguenza d'un deprezzamento della valuta del paese debitore in valute estere tale da aprir loro il mercato internazionale. E' evidente che in questo caso il sistema dei valori internazionali tende per il momento a spostarsi in senso favorevole al paese debitore, donde parte per conseguenza una corrente più rilevante di esportazione di merci; ma l'effetto definitivo e analogo, sebbene inverso, a quello che già vedemmo scaturire dalle correnti monetarie, è quello di ravvicinare il corso del cambio della valuta del paese stesso alla parità di potere d'acquisto. E ciò per effetto: 1) dell'apprezzamento della valuta sul mercato dei cambi in seguito alla copertura dello sbilancio dei pagamenti con invio di vera moneta, in merci e in servigi; 2) e d'una variazione della parità di potere d' acquisto quale deriva dall' aumento del livello generale dei prezzi interni, minor volume di merci essendo rimaste in paese contro l'identica quantità di medio circolante. Diguisachè, dal punto della merce, il corso del cambio del paese debitore tende a risalire, con l'aumento delle esportazioni di prodotti e di servigi, verso la parità del potere d'acquisto, che rappresenta il punto d' equilibrio dello scambio internazionale [1].

---

[1] L'effetto di esportazioni complementari di metalli preziosi o di esportazioni di merci allo scopo di ristabilire l'equazione dello scambio internazio-

Resta dunque dimostrato che lo scambio internazionale tende a un proprio equilibrio determinato naturalmente dall'intensità dei bisogni e dei costi comparati; che il mercato dei cambi, attribuendo ai valori internazionali un denominatore comune su la base di parità auree o di parità del potere d'acquisto, contribuisce all'equilibrio definitivo del loro sistema, in quanto suscita, in caso di deviazioni dalle parità suddette, correnti complementari di metalli preziosi o d'altre merci; che il punto essenziale non è tanto il grado rispettivo di deprezzamento delle valute dei paesi che vi partecipano quanto l'incertezza e l'instabilità delle loro ragioni di scambio. Stabilite queste ragioni, e in qualsiasi punto esse vengano stabilite, il maggior turbamento dell' equilibrio dei rapporti commerciali tra i vari paesi è rappresentato dagl'intralci opposti a quel definitivo riassestamento dei valori internazionali che in regime di libertà non tarderebbe ad avverarsi.

9. — Con tali principî è possibile venire serenamente all'esame delle condizioni odierne di taluni cambi di paesi debitori nei quali i protezionisti dei paesi creditori credono riconoscere un « dumping » delle loro industrie e dei loro commerci. Per effetto di un'inflazione più o meno notevole, la circolazione di tutti i paesi belligeranti d'Europa è deprezzata in proporzione; dall'Inghilterra all' Austria la progressione è maestosa, e a questa diminuzione del potere d'acquisto sui mercati interni corrisponde una diminuzione del potere d'acquisto delle rispettive valute sul mercato internazionale dei cambi. Se la diminuzione del potere d'acquisto di merci o di

---

nale (che il mercato dei cambi, con corsi oscillanti dalle parità auree o di potere di acquisto oltre i punti dell'oro o delle merci, indica non essere stata raggiunta) è analogo, ma inversamente esse operano sul livello generale dei prezzi del paese debitore: le esportazioni di metallo lo diminuiscono (nel caso esse superino il limite oltre il quale la moneta fiduciaria che surroga la moneta vera tende a deprezzare) ed eccitano quindi esportazioni di merci; le esportazioni di merci lo accrescono (eccetto che, nel caso di merci ottenibili a costo decrescente, aumenti la produzione per il mercato interno) e diminuisce quindi la possibilità di ulteriori esportazioni.

servigi all'interno, per ognuna di queste monete, corrispondesse esattamente alla diminuzione del loro potere d'acquisto di valute estere sul mercato dei cambi, ciò significherebbe che il sistema dei valori internazionali sarebbe rimasto precisamente al punto d'equilibrio raggiunto prima dell' inflazione; supponendo che questo fosse precisamente il punto dell' equazione della domanda internazionale, al quale corrispondono sul mercato delle valute le parità auree dei cambi, l'equazione della domanda risulterebbe ora egualmente soddisfatta, e ad essa corrisponderebbero, sul mercato delle valute, le parità dei poteri d'acquisto su la base dei nuovi livelli generali dei prezzi interni. L'antica distribuzione del traffico internazionale non sarebbe stata in alcun modo alterata; i timori degli odierni protezionisti si dimostrerebbero subito assurdi. Per nulla su quella distribuzione potrebbe influire il fatto che taluni tra i paesi commercianti avessero subìto un'inflazione minima e trascurabile della circolazione e avessero conservata la base aurea della loro moneta. Ciò significherebbe soltanto che il potere d'acquisto di essa sul mercato interno sarebbe pressochè immutato e che molto maggiore sarebbe il suo potere d'acquisto su un mercato di valute estere generalmente deprezzate. Che se, ad esempio, un dollaro ha sul mercato dei cambi un potere d'acquisto, anzichè di 5, di 100 marchi, e con tal somma in marchi non si può acquistare sul mercato tedesco se non quello che in passato vi si acquistava con 5 marchi, perchè il deprezzamento del marco rispetto alle merci e ai servigi tedeschi è perfettamente eguale a quello avveratosi rispetto al dollaro, quest'ultimo ha in Germania lo stesso potere d'acquisto di prima e il traffico tra i due paesi rimane pur sempre determinato dall'antico rapporto dei costi comparati [1].

Senonchè l'ipotesi è ben lungi dalla realtà e abbiam visto che, anche in condizioni normali, non si attua quasi mai

[1] Un'esemplificazione analoga veggasi in SPALDING, op., cit., pag. 120.

perfettamente l'equazione dei debiti internazionali, onde, a malgrado della tendenza verso di essa, si hanno il più delle volte sbilanci così notevoli che i cambi, indici sensibilissimi, oscillano frequentemente fin oltre i punti dell'oro, e non tornano a ravvicinarsi alla pari se non quando l'equazione venga soddisfatta mediante operazioni complementari di credito o con spedizioni di metalli preziosi. La possibilità e la facilità di simili compensazioni un tempo facevano sì che l'equilibrio si ristabilisse abbastanza rapidamente. Così « quando — ad esempio — le forti esportazioni stagionali di grano e di cotone avevano per conseguenza che a New York si offrissero in vendita più tratte in sterline che non ne richiedessero gl'importatori per saldare i loro debiti verso altri paesi, qualsiasi appena sensibile diminuzione del prezzo della sterlina faceva rapidamente affluire oro dall'estero per comperare le tratte a buon mercato, e la facilità con la quale l'oro poteva essere rimesso con piccolissima spesa faceva sì che la lira sterlina non potesse scendere più di qualche *cents* » [1].

Oggi l'oro è in realtà scomparso dalla circolazione di quasi tutti i più importanti paesi d'Europa e i cambi possono andare molto oltre i punti dell'oro, senza speranza che il prezioso metallo affluisca a riassestarli; essi « possono andare anche molte volte il cento per cento al di là » prima che « la merce più adatta all'esportazione prenda il posto di esso » [2] nell'indispensabile funzione complementare. Aggiungasi che la necessità della funzione complementare è oggi in tanto più grande in quanto, per ragioni molteplici, l'equilibrio dello scambio internazionale è ben lungi dal poter essere raggiunto con i soli elementi normali. Il traffico internazionale è stato, infatti, sconvolto dalla sua base naturale per oltre un quinquennio; grandi paesi produttori han desistito dal produrre e dall'esportare, provvedendo al consumo con le impor-

---

[1] CHANDLER artic. cit., pag. 4.

[2] BASTABLE, op, cit., pagg. 118 e 119.

tazioni e accumulando soltanto un enorme arretrato di debiti; altri, ai debiti contratti per effetto d'importazioni non compensate da esportazioni, devono aggiungere debiti non meno rilevanti per indennità di guerra ai vincitori; altri ancora, tuttora incapaci di produrre, devono vivere sul credito. In tali condizioni, le partite a debito di alcuni paesi non mantengono più alcuna proporzione con le partite a credito verso altri paesi, onde il saggio del loro indebitamento giunge a superare quello della loro capacità di esportazione di merci e di servigi. La grande massa di titoli di debito, tra i quali la carta-moneta deprezzata, che frattanto viene a pesare sul corso del cambio della valuta del debitore, e che, soggetta all'estero alla speculazione più sfrenata, divien quasi uno strumento di gioco, allontana sempre più il saggio del cambio dalla parità del potere di acquisto. Aumenta così in proporzioni sempre più larghe la differenza tra i prezzi interni e quelli esteri della valuta, e un numero sempre maggiore di prodotti del debitore possono raggiungere il *punto della merce*, onde una capacità d'esportazione moltiplicata che tenderebbe, ove fosse possibile un aumento adeguato della produzione, a raggiungere un saggio corrispondente a quello dell'indebitamento. La funzione complementare della merce ordinaria, in mancanza dei metalli preziosi, si svolge in tutta la sua imponenza per la liquidazione degli arretrati e per il ristabilimento dell'equilibrio al livello delle parità di potere d'acquisto; e così stolto sarebbe impedire questa funzione come in passato era stolto ostacolare la libera circolazione dell'oro che tendeva a ricondurre i cambi verso le parità auree.

10. — Può essere il caso di un « dumping »? Forse che i produttori del paese che ha un cambio deprezzato più del deprezzamento della circolazione vendono all'estero al di sotto del costo o del prezzo calcolato e richiesto sul mercato interno? O non è piuttosto che il valore della merce ha una duplice e diversa espressione monetaria: interna e internazionale? Dov'è allora quella discriminazione dei prezzi stabi-

lita dal produttore per accaparrare la domanda straniera, e che contraddistingue la politica del « dumping »? L'affermare dunque, come oggi fanno i protezionisti, che il deprezzamento dei cambi rappresenta un « dumping » del paese nella valuta del quale si avvera il deprezzamento, contro i mercati dei paesi la cui valuta è meno deprezzata, indica un'inesatta classificazione e un'inadeguata valutazione dei fatti; questi vanno esaminati nel loro svolgimento e non solo in alcune loro manifestazioni transitorie. Ammesso che i protezionisti vogliano intendere che il deprezzamento di una valuta straniera opera come « premio » per l'esportatore del paese straniero, e quindi lo incoraggia « to dump » le sue merci in altri paesi, sono ancora da distinguere i due casi ai quali abbiamo già accennato, e cioè: 1º che il deprezzamento, rispetto all'antica parità del cambio aureo, non altrepassi la parità nuova del potere d'acquisto; nel qual caso, come abbiamo dimostrato, non può dirsi esso rappresenti un « premio » alle esportazioni, non avverandosi cambiamento alcuno nell'equazione della domanda internazionale; 2º che il deprezzamento vada anche al di sotto della nuova parità del potere d'acquisto. In questo secondo caso può parlarsi effettivamente d'un premio alle esportazioni dal paese che ha un corso del cambio della sua valuta inferiore al potere d'acquisto di essa sul mercato interno. Ma siccome quest'ultimo fatto dipende dall'esistenza d'un forte sbilancio commerciale « il cosiddetto premio tenderà a ristabilire l'equilibrio normale; e non appena le esportazioni complementari ci avranno riavvicinati a quell'equilibrio, la sottovvalutazione della moneta sul mercato dei cambi esteri diminuirà, e sparirà anche quel premio »[1]. Dunque, anche concedendo che, nel secondo caso, il grave deprezzamento del cambio rappresenti temporaneamente un premio alle esportazioni dei paesi debitori e una concorrenza non indifferente per le industrie dei paesi creditori, i suoi effetti

[1] CHANDLER, Artic. cit., pag. 13.

sono, in definitiva, lontanissimi da quelli del « dumping » strategico, ossia della discriminazione internazionale dei prezzi. Mentre, infatti, quest'ultimo, nel calcolo del produttore, tende a conquistare durevolmente il mercato straniero, uccidendovi le industrie rivali, il cosiddetto premio alle esportazioni, derivante dal deprezzamento del cambio al di sotto della parità del potere d'acquisto della moneta, non è che un sintomo della naturale tendenza dei fatti economici a ritrovare, in condizioni di libertà, il punto del loro equilibrio. Esso, infatti, concorre alla liquidazione dei debiti commerciali o politici con pagamenti effettivi in merci; a riavvicinare il saggio del cambio alla parità del potere di acquisto; a ricondurci, cioè, al primo caso, in cui, come abbiamo visto, il grado di deprezzamento del cambio, coincidendo con il nuovo livello dei prezzi interni, non ha alcun influsso sull'equilibrio dello scambio internazionale.

Riguardo poi al danno temporaneo che il cosiddetto « premio », quando si manifesta, rappresenta per il paese « innondato » di prodotti stranieri, è da ricordare che, con tutta probabilità, esso segue a vantaggi eccezionali goduti nel periodo precedente e che conferirono alla sua compagine economica una maggior capacità di resistere; che spesso quel danno può essere con eguale processo rigettato su altri paesi più ricchi e con valute ancor meno deprezzate; che, inoltre, nessun' industria in special modo può ritenersi colpita direttamente da quel danno il quale si ripartisce equamente sovra tutte, a differenza dal « dumping » strategico che « individua » e concentra i suoi colpi contro la sola industria similare; che infine; per essere quel « premio » di sua natura temponaneo, la perdita del paese danneggiato sarà facilmente compensata con i profitti ch' esso potrà ricavare dal generale miglioramento delle condizioni economiche, per il riassetto dell' equilibrio della produzione e dello scambio internazionale di cui il « premio » stesso è condizione necessaria e sufficiente.

Ed un' ultima osservazione su quest'argomento d' un

preteso « dumping » dei cambi! A parte il caso eccezionale e, come abbiamo dimostrato, di natura transitoria, in cui il deprezzamento del saggio del cambio superi il deprezzamento del potere d'acquisto della moneta d'un paese, in conseguenza d'uno sfavore della sua bilancia dei pagamenti straordinariamente cresciuto per un vasto arretrato di debiti o per una rilevante obbligazione ch'esso debba all'improvviso pagare, — è abbastanza comune il caso della non coincidenza tra il valore della moneta all'interno e all'estero, per il semplice fatto che un processo d'inflazione della circolazione tende a gravare più sul suo valore internazionale che non sul suo valore all'interno. Eppure, di questo fatto che poteva dirsi normale rispetto a molti paesi con circolazione fiduciaria prima della guerra, non si era mai inteso che rappresentasse un « dumping » dei cambi! Come osservò recentemente l'Elsas [1], « anche nei paesi che hanno una circolazione sana e una robusta condizione finanziaria, così che i cambi esteri possono mantenersi abbastanza stabili, i valori interno ed estero della moneta non coincidono. Ciò è anche più vero dei paesi ove, in conseguenza dell'inflazione, la produzione di merci e l'emissione di moneta non sono più in rapporto l'una coll'altra. In questi casi, il valore della moneta oscilla, così sul mercato interno come su quello dei cambi esteri, e, di regola, entrambe le fluttuazioni sono nell'identica direzione, per l'influsso che il valore della moneta all'interno e i cambi esteri esercitano l'uno sull'altro; ma i fattori che contribuiscono a questo risultato sono troppo numerosi e spesso troppo diversi per consentire variazioni esattamente proporzionali nei cambi esteri e nel valore interno della moneta ». In via affatto transitoria dunque, e cioè fino a quando l'equilibrio non sia ristabilito con esportazioni di metalli preziosi o d'altre merci, anche in condizioni normali un paese può godere di un momentaneo

---

[1] M. Elsas *The Internal Purchasing Power of the German Mark*, in « The Economic Journal », del settembre 1921, pag. 320.

vantaggio alle esportazioni di suoi prodotti per effetto di un saggio del suo cambio inferiore al potere d'acquisto della sua circolazione. In tale condizione si trovavano frequentemente, fin da prima della guerra, diversi paesi del Sud-America, e in Europa, ad esempio, la Russia, l'Austria, l'Italia, la Spagna, il Portogallo [1]. « Eppure, nella ricca letteratura che esiste sul deprezzamento delle valute di quei paesi e sulle conseguenze economiche di esso, non si trova, ch'io sappia — scrive il Lansburgh — un capitolo su quel *dumping* che oggi si vuol vedervi dovunque; mentre è evidente che non si sarebbe lasciato passare sotto silenzio se effettivamente esso si fosse manifestato in conseguenza del deprezzamento di quelle valute ». E il Lansburg è perfettamente nel vero quando sostiene non essere questa dei protezionisti odierni se non un'illusione dipendente da un'incompleta osservazione dei fatti. « L'illusione ottica — egli scrive — dipende dal considerare come autonomo il momento: valuta deprezzata - esportazione, mentre questo momento non è in realtà che la seconda parte del processo, non è che la reazione contro un primo momento il quale viene trascurato. Infatti, l'effetto, eccitatore di esportazioni, del deprezzamento della valuta segue cronologicamente e causalmente, di regola, a un precedente stimolo delle importazioni ». Non trattasi adunque di un fatto di *dumping*, ma del fatto normale nella libertà economica per cui le forze naturali tendono a ricomporsi in un equilibrio stabile ogniqualvolta forze estranee le abbiano costrette a deviare in un senso o in un altro; e tendono a ritornare verso il punto di equilibrio con una rapidità e, quasi, con una violenza tanto maggiore, quanto più ampio e brusco sia stato lo scarto.

11. — Scrivendo le righe citate, il Lansburg aveva dinnanzi agli occhi le condizioni della patria tedesca, contro la quale si appuntano, anche quando non la nominano,

---

[1] Cfr. SPALDING, op. cit., cap. XI; e ALFRED LANSBURG, artic. *Anti-dumping*, nei fascic. di settembre e di ottobre della rivista « Die Bank », pag. 480.

le maggiori prevenzioni degli ex-nemici e creditori. Durante la guerra, la Germania, sia con emissione di prestiti a lunga scadenza, sia con emissione di buoni del tesoro a brevi scadenze, sia con un aumento illimitato della circolazione fiduciaria sotto forma di biglietti della Banca dell'Impero o di carta moneta governativa, o di *Reichskassenscheine* e di *Darlehenskassenscheine*, artificialmente creò un nuovo potere d'acquisto di circa 230 miliardi di marchi [1], di fronte al quale si trovò un volume d'affari di gran lunga ridotto, in conseguenza del totale arresto o della limitazione di molte produzioni nazionali e della grande restrizione imposta al commercio estero dal blocco militare. La deficienza delle materie prime e dei generi alimentari, la disorganizzazione dei mercati, i rovesci militari scuotevano sempre più le basi d' una così imponente circolazione fiduciaria e con il deprezzamento di questa cresceva il livello generale dei prezzi. E perciò, tenuto conto che la Germania alla fine delle ostilità era nella condizione di creditrice dei suoi ex-alleati e che il suo debito di riparazione verso gli ex-nemici non era ancora stato liquidato e tanto meno era giunto a scadenza; è da ritenere che il potere d'acquisto del marco all'estero, al primo allentarsi del blocco, per quanto ridotto a meno d' un quinto rispetto alla parità aurea [2] fosse maggiore del potere d'acquisto del marco all'interno. E tenuto altresì conto della lunga astinenza della popolazione tedesca nell'ultimo periodo della guerra da molti consumi di prima necessità; dell'impoverimento delle riserve di materie prime; e della ridotta efficienza produttiva, non è da maravigliare che merci straniere innondassero il mercato tedesco, così che il saldo passivo della bilancia commerciale della Germania raggiungesse nel 1920 all'incirca 30 miliardi di marchi. A quest'invasione di merci straniere contrapponevasi l'esodo dei

---

[1] Dr. G. VISSERING, *International Economic and Financial Problems*, London, Macmillan, 1920, pag. 13.

[2] Sulla fine del 1919 il cambio del marco in sterline oscillò fra 96.50 e 114.00.

marchi di carta, in quantità crescenti a mano a mano che il deprezzamento di essi sul mercato dei cambi esteri andava accelerando in rapporto con l'indebitamento; con l'aggravarsi delle condizioni di natura politica, e con lo sfrenarsi della speculazione. Gli sforzi del governo per frenare quest'esodo e questo progressivo deprezzamento della valuta che corrispondeva a un'innondazione di merci estere si concretarono in un aumento dei dazi doganali e nella determinazione ch'essi fossero pagati in oro. In questo primo momento della ripresa del commercio estero tedesco, come vedesi, fu la Germania adunque a dover prendere quei provvedimenti « anti-dumping » che, in un momento successivo, dovevano apparire nella legislazione doganale dei suoi creditori; ciò valga a dimostrare la contingenza e la relatività del fatto che tanto preoccupa gli odierni protezionisti.

Senonchè, i provvedimenti del governo tedesco non riuscirono efficaci, e non per sua colpa, a quanto riferisce un competente osservatore neutrale [1]. « Il governo tedesco, infatti, non potè dar vigore alle accennate disposizioni se non entro il territorio sul quale aveva illimitata sovranità; esse rimasero, invece, lettera morta sul territorio della riva destra del Reno occupato dalle truppe dell'Intesa e dove, secondo gli accordi, gli era impedito di esigere il pagamento dei dazi doganali in oro. Inoltre, esso non potè scaglionare i propri agenti doganali lungo le frontiere di detto territorio, così che l'ordinamento e la vigilanza sull'importazioni rimasero completamente all'arbitrio delle truppe di varia nazionalità dell'Intesa. Il che diede naturalmente origine a inconvenienti numerosi, primo dei quali, la possibilità di far penetrare merci in Germania attraverso il territorio d'occupazione, senza grave difficoltà per coloro che, tedeschi o stranieri, avessero l'abilità di superare quella breccia, dietro semplice pagamento dei dazi nella comune moneta di circolazione, e con gran vantaggio rispetto alle

[1] Dr. G. Vissering, op. cit., pag. 17.

merci importate attraverso le altre frontiere. Attraverso quella breccia la Germania fu infatti innondata di merci, gran parte delle quali di nessuna utilità per il paese, ma, al contrario, appartenenti quasi esclusivamente alla categoria degli articoli di lusso. In conseguenza di ciò, enormi somme di marchi presero la via dell'estero, e il mercato della valuta tedesca cadde in mano a due gruppi di speculatori, cioè, i ribassisti e i rialzisti » [1]. E su di un altro fatto importante dev'essere richiamata l'attenzione.

---

[1] « Generalmente parlando — aggiunge il Vissering — tutti gli esportatori di marchi dalla Germania, scientemente o non, speculano al ribasso. I commercianti che importarono dall'estero forti partite di merci, compresi svariati e inutili articoli di lusso, avendoli pagati con marchi di carta, al momento della vendita di dette merci in Germania con notevole profitto incassarono il loro prezzo nuovamente in marchi, naturalmente per somme più forti di quelle ch'essi stessi avevano esportato, e così contribuirono potentemente a un ulteriore deprezzamento del marco all'estero e ad aumentare i prezzi nella stessa Germania ».

« Nella stessa direzione, sebbene involontariamente, operarono altresì, ad esempio, le corporazioni municipali, continuando a fare acquisti all'estero, a malgrado del deprezzare del marco, per cui dovettero naturalmente far pesare prezzi maggiori sulla clientela della loro città ».

« Speculatori al rialzo divennero gl'innumerevoli compratori di marchi in un gran numero di paesi, compresi quelli ex-nemici, i quali ritenevano il prezzo del marco esser già così basso che più probabilmente esso sarebbe per risalire anzichè per discendere ancora. Codesti rialzisti si affacciarono sul mercato quando i marchi, in valuta olandese, valevano ancora, ogni 100, più di 40 fiorini, e a mano a mano che il marco deprezzava, il loro numero cresceva. Fra questi speculatori cominciarono ad apparire donne, domestici, scolari con i loro risparmi, commessi, e altresì, in larga proporzione, la gente delle campagne, ecc. ecc. È da notare, a questo riguardo, che l'emissione di note della Reichsbank e di « Darlehenskassenskeine » aumentò certamente in questo periodo, ma non in proporzione all'ammontare dei marchi venduti all'estero. Il fatto può essere attribuito a ciò che un considerevole ammontare di questo medio circolante in marchi non era effettivamente in circolazione, ma era stato messo da parte a scopo d'investimento o nascosto per sfuggire alle imposte (« Steuerflucht »), fatto questo che è stato osservato in quasi ogni paese. I possessori avevano ora un interesse a tirar fuori queste note, le quali effettivamente; in breve, tornarono in circolazione, dando così nuovo contributo alla corrente di marchi che valicava la frontiera. E quindi, per quanto la Reichsbank si fosse sforzata di reagire all'aumento dell'emissione di note, i suoi tentativi non avrebbero potuto impedire questa immissione nella circolazione di un sempre maggior numero di note e l'intervento di esse come mezzo di pagamento all'estero ».

« L'eccessiva emissione di medio circolante non aveva mancato, naturalmente, di deprezzare il marco nell' interno della Germania; ma questo deprezzamento rispetto alle merci sul mercato interno non era progredito al punto cui era giunto rispetto alle valute estere, e pertanto, a malgrado che i prezzi delle merci espressi in marchi apparissero elevati in Germania, quei prezzi in marchi erano straordinariamente bassi per i paesi stranieri; ad esempio, un articolo che in Germania si quotava a tre volte il prezzo di ante guerra in marchi, veniva a costare al forestiero un terzo e anche meno del suo prezzo d'acquisto ante bellico, semplicemente perchè il marco all'estero era sceso a un decimo del suo antico valore. Giunti a tal punto si avverò un contromovimento: i possessori stranieri di marchi non desiderarono altro che di spenderli in merci giacenti in Germania, esportandole nel loro paese. Libri, pianoforti, automobili, articoli di cuoio e infinite altre merci ancora disponibili in Germania vengono acquistate in forti partite da paesi stranieri e la *breccia sull'occidente* ora serve di nuovo come grande via d' uscita ».

12. — Al momento in cui il Vissering concludeva così le sue interessanti considerazioni sulle cause e sugli effetti del deprezzamento del marco all'estero (nel dicembre, cioè, del 1920) le diverse conferenze degli Alleati in merito all'entità e al modo del pagamento dell'indennità di guerra da parte della Germania non erano ancor giunte a fissare il debito di quest'ultima in modo preciso, nè le varie scadenze di esso. Dal maggio 1921 soltanto si può dire che la questione dell'indennità tedesca abbia cominciato ad avere un principio di risoluzione, con l'accordo su un debito complessivo di 132 miliardi di marchi in oro, da versarsi dalla Germania a rate annuali di 2 miliardi di marchi oro, oltre a un pagamento annuale del 26 per 100 del valore delle esportazioni tedesche [1]. Da questo

---

[1] Cfr. sulla questione nelle sue diverse fasi: *The German Indemnity*, in « The Edinburgh Review » del luglio 1921; e J. F. Dulles: *The Reparation Problem*, in « The Economic Journal » del giugno 1921.

momento, tra i ribassisti involontari dovette schierarsi lo stesso governo tedesco, come offerente di marchi di carta sul mercato delle divise estere, al fine di corrispondere alle prime scadenze dell'indennità di guerra. E' superfluo aggiungere che fra i ribassisti si troveranno, oggi e domani, tutti quei paesi creditori che, con la loro legislazione doganale, impediranno l'importazione di merci tedesche, togliendo a pretesto lo svilimento del marco.

Prima ancora che si avverasse il recentissimo ulteriore tracollo di questa disgraziata valuta divenuta oggetto di gioco per i paesi stranieri, uno scrittore tedesco, l'Elsas, dichiarava impossibile prevedere ove si sarebbe potuti arrivare con questo squilibrio tra i prezzi interni e i prezzi esterni della Germania, calcolando che già nel settembre di quest'anno da 30 a 40 miliardi di marchi di carta fluttuassero sul mercato dei cambi esteri, nè potendosi dire quali ulteriori somme di marchi si sarebbero dovute esportare per pagare le rate periodiche dell'indennità [1].

13. — Soggetto agl'influssi particolari d'uno straordinario sbilancio dei pagamenti, cui rimangono ancora di troppo inadeguato rimedio la capacità e la possibilità d'esportazione di merci, per la scarsezza delle materie prime e per le barriere anti-*dumping*; soggetto anche all'influsso della speculazione, il potere d'acquisto del marco all'estero è andato ognor più diminuendo parallelamente, ma senza più alcun rapporto, con le cause che producono la diminuzione del suo potere d'acquisto all'interno [2]. Come già in un primo momento per

---

1 M. Elsas: *The Internal Purchasing Power of the German Mark*, in « The Economic Journal » del settembre 1921, pag. 320.

2 Per un interessante confronto tra il movimento dei prezzi esterni e quello dei prezzi interni, cfr. « The Manchester Guardian Commercial », del 2 giugno, 14 luglio e 29 settembre 1921 (« Depreciation of the German Mark » e « German Internal and Internal Prices »); è altresì documentata l'assenza d'ogni rapporto tra il cambio del marco e l'inflazione in un prospetto di « The Economist » del 12 novembre 1921 (*The Mark exchange and inflation*).

effetto d'importazioni visibili di merci, necessarie per ricostituire gli *stocks* e per placare gli a lungo insaziati desideri dei commercianti e dei consumatori tedeschi; così oggi per effetto di un'importazione «invisibile» corrispondente a un'indennità di guerra ratealmente esigibile, si sviluppa l'esportazione del marco di carta, e questa crescente offerta di debiti tedeschi sul mercato dei cambi, eccita il suo svilimento progressivo, fino al punto in cui ogni merce, ogni servigio della Germania diviene suscettibile d'esser rimesso in pagamento fino a compensazione dell'enorme saldo passivo.

14. — Se ai protezionisti dei paesi alleati e creditori questo fatto assunse l'aspetto preoccupante di un «dumping» da cui rischiavano di rimaner distrutte molte produzioni nazionali, al governo e agl'industriali tedeschi esso apparve non meno pericoloso, considerato, com'essi lo vedevano, dall'aspetto opposto d'uno spossessamento progressivo di beni diretti e di strumenti della produzione. Quel che ai primi appariva un «dumping», ai secondi si appalesava un «Entgüterung», ciò che conferma il carattere relativo del fenomeno, e dimostra come un fatto puramente obbiettivo muti d'aspetto, chi lo consideri sotto diversi punti di veduta [1].

Effettivamente, gl'interessi dei debitori si appalesano in contrasto con quelli dei creditori, e la loro politica è guidata da opposti criteri; ma non sembra che quelli degli Alleati siano più logici e più impellenti di quelli della Germania. E' certo che lo sviluppo dell'esportazione tedesca è essenziale

[1] Contrariamente a quanto mostrano di credere i moderni protezionisti, che, cioè, il deprezzamento del marco sia un'arma della quale il governo e gl'industriali tedeschi si servono " to dump „ le loro merci sui mercati stranieri, sta in fatto che ogni qualvolta si è avverato un crollo del cambio e un conseguente notevole scarto tra il prezzo interno e quello d'esportazione, il governo tedesco ha ristabilito o aumentato i dazi sulle esportazioni. I saggi di questi dazi, di fronte al più recente tracollo del marco, sono stati oggi infatti, elevati fino al 10 o|o. Cfr. " The Economist„ del 5 novembre 1921, pag. 815. Così facendo, il governo tedesco diminuisce, sia pure in proporzioni lievi, certo non aumenta il " premio „ che la congiuntura dei cambi largisce oggi agli esportatori tedeschi.

per l'adempimento delle obbligazioni imposte alla Germania; se quello sviluppo è ostacolato o distrutto con dazi proibitivi, non può pretendersi ch essa si riabbia e che paghi il suo debito agli alleati. La Germania rimarrà un paese in rovina; ma il suo destino sarà condiviso dal resto dell'Europa. Se si pretende che la Germania paghi il suo debito, non si può pretendere che il pagamento avvenga senza il minimo disturbo delle economie dei creditori; che se poi i danni prevalgano sul vantaggio dipenderà dal creditore diminuire le sue pretese al punto che questo prevalga su quelli. Egregiamente concludeva John Foster Dulles, ex-consigliere alla Commissione americana per la pace, un suo scritto sul problema delle riparazioni [1], che « indebitamenti di tale portata non si sarebbero giammai avverati in condizioni normali, così come l'integrale liquidazione di essi è impossibile in condizioni normali. Essi potranno essere integralmente saldati solo con sforzi economici altrettanto violenti e distruggitori quanto quelli che si richiesero per porli in essere ».

15. — L'opinione pubblica inglese e americana comincia del resto ad accorgersi che il problema delle riparazioni è stato posto in modo da avere, comunque esso venga risoluto, conseguenze assai gravose per gli stessi creditori associati.

---

[1] Artic. e loc. cit., pag. 186. La grandiosità e la violenza di questo sforzo economico vennero prospettate e ingigantite " usque ad absurdum „ da periti tedeschi (tra i quali Walter Rathenau e Rudolf Wissell) in una loro relazione alla commissione delle riparazioni, quando, nell'aprile di quest'anno a Parigi, la somma da pagare dalla Germania a titolo d'indennità, era stata stabilita in 226 miliardi di marchi in oro, in un periodo di 42 anni, e nel pagamento per lo stesso periodo del 12 o|o sul valore delle sue esportazioni. " Se fosse possibile — osservarono i periti — produrre ogni anno per 40 miliardi di merci tedesche e innondarne i mercati mondiali — come sarebbe necessario per obbedire alle decisioni di Parigi — il risultamento sarebbe una completa trasformazione dell'aspetto commerciale e industriale del mondo „. Tutta l'argomentazione del rapporto è diretta, *et pour cause*, a mostrare il pericolo e subordinatamente l'impossibilità dell'adempimento di un'obbligazione così straordinaria. Cfr. " The Commercial & Financial Chronicle „ del 23 aprile 1921, pag. 1678, ove il rapporto è stato pubblicato quasi integralmente.

E di recente l'ex Segretario di Stato Mc Kenna ha creduto di poter suggerire come rimedio un controllo sulla qualità delle esportazioni tedesche, in conto riparazioni, stabilendo che esse debbano ridursi alle materie prime e ai prodotti agrari. Così — egli pensa — molta parte del capitale e della mano d'opera tedeschi verrebbero sottratti alle industrie manifatturiere e destinati a produrre materie prime per i paesi creditori. La Germania, con i mezzi dei quali dispone, non giungerebbe in tal modo a pagare più di 400 milioni di sterline all'anno, ma il mercato inglese sarebbe salvo [1]. Ma questo prolungare all'infinito l'indebitamento della Germania, poichè le materie prime rappresentano una moneta di minor efficacia liberatrice dei manufatti; questo ridurre buona parte della popolazione tedesca alla disoccupazione e alla fame, con il sottrarle materie prime da elaborare e generi alimentari, non equivarrebbe a perpetuare il disordine e lo squilibrio dell'economia internazionale?

Se per i creditori alleati l'indennità tedesca è motivo di speranze e di timori, onde l'impazienza di ottenerne il pagamento è infrenata da numerose cautele affinchè questo abbia luogo disciplinatamente con il minimo possibile disturbo delle loro economie, per l'economia tedesca il problema dell'indennità non è meno grave, e anche la sua politica è diretta a risolverlo con il minimo possibile disturbo della propria efficienza produttiva e nel più breve tempo. Se a tale scopo l'ordinamento dell'industria tedesca si va trasformando, e, direm

[1] V. cit. in *Sozialistische Monatshefte* del 25 giugno 1921, pag. 528. Più di recente, il banchiere americano Frank A. Vanderlip, (che dimostrò di avere una visione abbastanza ampia e sintetica delle cose d'Europa, nel volumetto: « Ciò che accadde all'Europa ») espresse il suo parere sull'indennità a un redattore di « The Manchester Guardian Commercial » (n. del 4 agosto 1921, pag. 239) in questo senso: « Dal punto di veduta britannico la posizione del problema dell'indennità non mi sembra soddisfacente. Io credo che se l'indennità tedesca sarà pagata, non potrà essere pagata se non con un'esportazione di merci in quantità enormi, le quali assicureranno alla Germania il primo posto tra i paesi esportatori ».

quasi, irreggimentando in una « planwirtschaft », che elimina ogni organo inutile, che concentra le imprese, che riduce le importazioni al minimo indispensabile [1] e per il resto provvede con le risorse interne e con la scienza dei surrogati, che aumenta il rendimento e riduce i costi unitari con la produzione uniforme e di massa, che controlla i prezzi e gli sbocchi, e tutto ciò allo scopo di accumulare i saldi esteri più elevati possibili, da impiegare nel pagamento di quell'enorme debito - potremo dire che per ciò solo l'industria tedesca si prepari a perpetuare l'eccezionale congiuntura commerciale di cambi deprezzati, con l'organizzazione di un « dumping » vero e proprio? A parte il fatto, che ormai abbiamo a sazietà dimostrato essere contingente e involontario, dell'influsso del deprezzamento del marco sulle esportazioni tedesche, anche l'ordinamento contemporaneo della produzione in Germania trae la sua ragion d'essere dalle condizioni eccezionali del dopo guerra e non ci sembra presentare i caratteri preliminari di un « dumping » strategico. Quell'ordinamento sembra diretto, infatti, a ridurre i costi di produzione, non a una discriminazione dei prezzi; e se i moderni protezionisti, illuminati sul vero aspetto dello strombazzato « dumping » dei cambi, credessero d' inventare il « dumping » dell'organizzazione tedesca, starebbe ad essi il provare

---

[1] Se non da altro, l'assoluta necessità per la Germania d'imporsi un ordinamento economico regolato e coattivo (*plan- e zwangswirtschaft*) risulta dal fatto che essa, per il deprezzamento della sua valuta, non può acquistare quasi più nulla dall'estero e deve dipendere da una oculata e parsimoniosa utilizzazione delle sue risorse. Con un cambio del marco, ai primi di novembre, di 1,131 alla sterlina e di 287 al dollaro « le più esigue importazioni di merci di prima necessità vengono a costare dei capitali in marchi di carta » (Cfr. « The Economist » del 12 novembre 1921, pagg. 855-856).

Sui caratteri della « Planwirtschaft » v. J. Anton De Haas, *The present Outlook for United States Trade*, in « The Annals of the American Academy of Political and Social Science », pagg. 82 e segg.

In questa politica rientra il recente aumento dal 20 ottobre, annunziato dalla « Industrie und Handels-Zeitung » del 4 ottobre 1921, del tasso dell'aggio da computare nel caso di pagamento dei dazi doganali in valori diversi dall'oro, dal 900 al 1900 per cento, allo scopo di tener conto del forte deprezzamento attuale del marco.

che anche la riduzione dei costi e l'aumento dell'efficienza rientrano nella politica ch' essi deprecano. E così li avremo costretti a rivelarci essi stessi quello di cui non dubitavamo: che il loro incubo non è il « dumping », ma un fatto molto più semplice, molto più corretto e normale: la concorrenza [1].

Nè va dimenticato un elemento importante di questa politica diretta alla riduzione dei costi: la diminuzione enorme dell'armamento militare, imposta, d'altronde, alla Germania dal trattato di Versailles; elemento questo che in via immediata ha fornito a molte industrie una larga offerta di prodotti semi-lavorati trasformabili da strumenti di distruzione in strumenti di produzione, e che, durevolmente, rappresenterà un notevole sgravio per tutta l'economia nazionale tedesca.

Uno scrittore inglese non ha mancato di osservare che anche questo è del « dumping » [2]; come non mancherà chi per tale definirà l'aver risparmiato alla capitalizzazione eccessivi aggravi fiscali [3]; l'aver potuto ottenere dalle maestranze turni di lavoro straordinari, e via dicendo. A noi tutto ciò dà l'impressione d'uno sforzo gigantesco per espellere dal

---

[1] Ad eliminare il fondamento delle accuse contro il « dumping » degli industriali tedeschi sta il fatto che essi entrano spesso in concorrenza con i forestieri, non per effetto d'una discriminazione dei prezzi, ma per effetto di quella riduzione dei costi unitari ch'è la base d'ogni forma legittima di concorrenza e d' ogni progresso economico. Vedasi, ad esempio, in « The Manchester Guardian Commercial » del 3 marzo 1921, un confronto fra il recente ordinamento delle fabbriche Krupp per locomotive e l'industria similare inglese, e a che sia dovuta in realtà la capacità di concorrenza delle prime sulla seconda. Su questo argomento è assai istruttiva la lettura dell'opera, più volte citata, del Marshall.

[2] V. E. T. Good, *German Dumping*, in " The Financial Review of Reviews ", del marzo 1921. " Oggi, il *dumping* tedesco è attuato per mezzo di un cambio fantastico dovuto allo stupefacente deprezzamento del marco, e, in secondo luogo, alla rielaborazione del ferro e dell'acciaio di scarto... Lo smantellamento delle fortificazioni ha fornito i metallurgici tedeschi di riserve eccezionali di materia prima di qualità superiore, in un'epoca in cui l'acciaio ordinario difetta ed è costosissimo ...

[3] Secondo un corrispondente di « *The Bankers' and Agents' Magazine* » (pag. 552: *The Economic Progress of Germany*) nell'aprile di quest'anno era « indubbio non essere ancora stato raggiunto l'onere tributario che la Germania può sopportare senza eccessivo aggravio ».

campo l'enorme onere della passività di guerra, che grava sul riassetto definitivo non della Germani a soltanto, ma dell'Europa tutta e del mondo. L'aver inasprito quell'onere può aver risvegliato nei vinti uno spirito di controffensiva, ma fino a quando questa si riduca a un raffinamento dell'organizzazione; a una « zwangswirtschaft » alla quale tutto un popolo si assoggetta pur di evitare mali maggiori; e per quanto quest'ordine possa sembrare minaccioso nella generale disorganizzazione d'Europa, noi non possiamo rifiutarci di riconoscere in esso l'unico modo di eliminar gli arretrati; il cosiddetto « dumping » dei cambi deprezzati; la stessa « economia coattiva » tedesca; e, in genere, tutte le conseguenze economiche della guerra, non ultime delle quali, speriamo, le allucinazioni protezionistiche.

INDICE

DEL MEDESIMO AUTORE

Da protezionismo a protezionismo, sulla via del libero scambio. Perugia, G. Guerra, 1908.

Due sistemi di economia politica (P. J. Proudhon e A. Loria). Roma, Unione Editrice, 1910.

La rendita edilizia nelle moderne metropoli. Roma, Unione Editrice, 1910.

Dinamismo economico e fiscale. Roma, Unione Editrice, 1911.

Gli esperimenti coloniali nell'Africa neo-latina. Roma, Unione Editrice, 1914.

Economia e politica nell'odierno conflitto internazionale. Roma, Unione Editrice, 1914.

L'adattamento sociale allo stato di guerra. Roma, Unione Editrice, 1916.

La questione economica della donna. Roma, Unione Editrice 1919.

La ricostruzione economica e sociale in recenti pubblicazioni. Roma, Unione Editrice, 1920.

Aumento del 10 % sul prezzo di cope...
per aggravate spese gene...
(Decisione dell'Assoc. Tip. Libr. Italiana 23 Marz...